



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

ALEX SANDRO RODRIGUES DE CASTRO

Ensaio sobre Preferências

Campinas
2019



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

ALEX SANDRO RODRIGUES DE CASTRO

Ensaio sobre Preferências

Prof. Dr. David Dequech Filho – orientador

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas na área de concentração: Teoria Econômica.

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO
FINAL DA TESE DEFENDIDA PELO ALUNO ALEX
SANDRO RODRIGUES DE CASTRO ORIENTADA
PELO PROF. DR. DAVID DEQUECH FILHO.**

**Campinas
2019**

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

C279e Castro, Alex Sandro Rodrigues de, 1985-
Ensaaios sobre preferências / Alex Sandro Rodrigues de Castro. –
Campinas, SP : [s.n.], 2019.

Orientador: David Dequech Filho.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de
Economia.

1. Preferências (Filosofia). 2. Bem-estar social. 3. Teoria da escolha
racional. 4. Economia - Aspectos psicológicos. I. Dequech Filho, David, 1963-
II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Essays on preferences

Palavras-chave em inglês:

Preferences Philosophy

Public welfare

Rational choice theory

Economics - Psychological aspects

Área de concentração: Teoria Econômica

Titulação: Doutor em Ciências Econômicas

Banca examinadora:

David Dequech Filho [Orientador]

José Maria Ferreira Jardim da Silveira

Mauricio Chalfin Coutinho

João Luiz Simas Pereira de Souza Pondé

Roberta Muramatsu

Data de defesa: 22-02-2019

Programa de Pós-Graduação: Ciências Econômicas

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0001-5143-357>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/3391090299095702>



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

ALEX SANDRO RODRIGUES DE CASTRO

Ensaio sobre Preferências

Prof. Dr. David Dequech Filho – orientador

Defendida em 22/02/2019

COMISSÃO JULGADORA

Prof. Dr. David Dequech Filho
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. José Maria Ferreira Jardim da Silveira
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. Mauricio Chalfin Coutinho
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. João Luiz Simas Pereira de Souza Pondé
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Profa. Dra. Roberta Muramatsu
Universidade Presbiteriana Mackenzie

A Ata de Defesa, assinada pelos membros da Comissão Examinadora, consta no processo de vida acadêmica do aluno.

Agradecimentos

Eu sou imensamente grato ao meu orientador, David Dequech. Professor brilhante e *scholar* prolífico, dono de uma produção intelectual vasta e influente. Mas infalivelmente cordial, generoso com seus alunos e orientandos. Tive a grande sorte de encontrar essas duas características numa mesma pessoa.

Agradeço profundamente os perspicazes comentários e a atenção dispensada pelos membros da banca, Professora Roberta Muramatsu, Professor João Luiz Simas Pereira de Souza Pondé, Professor Mauricio Chalfin Coutinho e Professor José Maria Ferreira Jardim da Silveira. Espero que pelo menos parte das dúvidas e apontamentos levantados durante a arguição tenham sido sanados nesta versão final. Da mesma forma agradeço ao Professor Fabio Barbieri, à Professora Adriana Sbicca Fernandes e ao Professor José Ricardo Fucidji, que foram membros suplentes da banca.

Cabe, por fim, agradecer o suporte fornecido pela instituição onde estudei desde a graduação, o Instituto de Economia da Unicamp, e registrar que o presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

Resumo

O conceito de preferência desempenha um papel central na teoria econômica. Surpreendentemente, no entanto, poucos são os trabalhos dedicados a uma reflexão profunda e crítica sobre as bases preferenciais da economia *mainstream* contemporânea. Esta tese é uma tentativa de oferecer uma visão coerente de como esse conceito funciona ou deve funcionar como um bloco de construção em vários ramos da disciplina. O texto está dividido em três ensaios. O primeiro ensaio apresenta um conceito amplo de preferências e trata dos papéis explicativos e normativos das preferências em economia. Adicionalmente, faz-se uma defesa das explicações baseadas em preferências e de uma reformulação da teoria da escolha racional. O segundo ensaio trata da endogeneidade das preferências. Aqui, argumentamos que a oposição dos economistas à explicação de mudanças comportamentais em termos de mudanças de preferência é infundada, que as propriedades psicológicas das preferências as tornam suscetíveis às influências sociais diretas e que o impacto das instituições sobre as preferências provavelmente terá uma importância econômica relevante. Apresentamos evidências de diversos mecanismos que podem explicar como as instituições são capazes de influenciar (simples ou profundamente) as motivações dos indivíduos. O último ensaio se detém na questão de como a satisfação das preferências se relaciona com o bem-estar, e lida com os problemas causados pela endogeneidade das preferências e as respectivas soluções teóricas propostas para a economia do bem-estar.

Abstract

The concept of preference plays a central role in economic theory. Surprisingly, however, few works are devoted to a deep and critical reflection on the preferential basis of the contemporary mainstream economics. This thesis is an attempt to provide a coherent view of how this concept works or should function as a building block in various branches of the discipline. The work is divided into three essays. The first essay presents a broad concept of preferences and addresses the explanatory and normative roles of preferences in economics. In addition, a defense of the explanations based on preferences and a reformulation of the theory of rational choice is made. The second essay deals with the endogeneity of preferences. Here we argue that the opposition of economists to the explanation of behavioral changes in terms of preference changes is unfounded, that the psychological properties of preferences make them susceptible to direct social influences, and that the impact of institutions on preferences is likely to be of significant economic importance. We present evidence of several mechanisms that can explain how the institutions are able to influence (simply or deeply) the motivations of the individuals. The last essay dwells on the question of how satisfaction of preferences relates to well-being, and deals with the problems caused by the endogeneity of preferences and the theoretical solutions proposed by some eminent authors for the welfare economics.

Lista de figuras

Figura 1 – Proposta de casamento23

Figura 2 – Países e violação de regras73

Sumário

Introdução.....	11
1. Preferências: comentários conceituais e teóricos	16
1.1 A relação entre a teoria da escolha racional e as preferências	17
1.2 Preferências “reveladas” pela escolha	22
1.3 Autointeresse	26
1.4 Economia normativa	29
1.5 Escolha baseada em preferências <i>versus</i> comportamento seguidor de regras	32
1.6 Observações finais	38
2. Relações entre preferências e instituições	39
2.1 Defaults, frames e âncoras.....	43
2.2 Lógicas de ação e identidade sociais	49
2.3 Motivações intrínsecas e extrínsecas.....	58
2.4 Modelos de interação instituições-preferência e estudos transculturais	64
2.5 Observações finais	77
3. Economia do bem-estar: implicações normativas das preferências endógenas	80
3.1 Becker e a solução neoclássica	82
3.2 Sunstein e Thaler: paternalismo libertário	89

3.3 Sen e Nussbaum: a abordagem das capacitações.....	96
3.4 Observações finais	103
Referências bibliográficas.....	107

Introdução

Ao retornar ao Instituto de Economia da Unicamp para o curso de mestrado, em 2012, deparei com um programa de pós-graduação em que a maior parte dos alunos e professores mantinha um discurso muito crítico à economia neoclássica. Isso refletia um ambiente de grande liberdade intelectual e onde as abordagens alternativas à economia *mainstream* eram respeitadas e estudadas. Em meio às muitas discussões críticas acerca da economia neoclássica (dentro e fora das salas de aula) de que participei ao longo daqueles anos, um tema particular me cativou e tomou minhas atenções desde o início: o *Homo economicus*, o ser humano fictício (criado pelos economistas) que pensa no futuro, é hiper-racional e age exclusivamente em defesa do autointeresse.

Ora, os seres humanos reais não são assim. Não somos máquinas de calcular, temos capacidade de empatia, preocupação com o bem-estar alheio e de criar normas para alinhar comportamentos. Eu me perguntava: como os economistas neoclássicos poderiam acreditar naquilo? Como poderiam fazer uso de abstrações e hipóteses tão contrafactuais? Naquele tempo, essas inquietações metateóricas de estudante noviço acabaram por me aproximar da economia comportamental, que havia transformado justamente o *Homo economicus* no alvo principal da sua batalha retórica contra a economia neoclássica. Com ampla exposição na mídia de massa¹ e uma autopropaganda muito eficiente no meio acadêmico (sempre batendo no espantalho do *Homo economicus*), a economia comportamental acabou conquistando muita influência, espaço e poder nas últimas décadas – dentro e, principalmente, fora da academia. Na minha dissertação de mestrado, eu tentei narrar esta ascensão da economia comportamental de uma perspectiva crítica, ainda que esta fosse uma empreitada muito além das minhas capacidades naquela época – e talvez mesmo hoje.

¹ Como exemplo disso, podemos citar o caso de Richard Thaler, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 2017, que chegou a participar até de um filme de Hollywood chamado *The Big Short* (no Brasil, “A Grande Aposta”), lançado em 2015 e dirigido por Adam McKay.

Neste trajeto, tive a boa sorte de encontrar o Professor David Dequech, que, com vasta erudição e fino senso crítico, ensinou-me a reconhecer os feitos e a ouvir os argumentos dos grandes economistas do passado e do presente, feitos e argumentos esses que são ignorados por quem tem de fato (ou propaga desonestamente) uma visão deturpada e simplificada da economia neoclássica. Ou seja, eu tinha de estar atento às armadilhas de uma crítica rasa e ligeira à economia neoclássica e, sobretudo, estar atento ao uso e abuso da retórica que os economistas comportamentais fazem sob o mantra do “realismo dos pressupostos” e das “evidências empíricas”. A economia comportamental talvez não fosse bem aquilo que se propagandeava, e, certamente, a economia neoclássica não era aquilo que se criticava.

Esse interesse pela metodologia da economia permaneceu central em minhas preocupações e pesquisas dali em diante, como pode se perceber ao longo da tese que ora apresento. Quando o Professor David sugeriu que eu estudasse as relações entre as instituições e as preferências no doutorado, logo esse meu pendor pela “autorreflexão” se manifestou novamente. O que eram as preferências? Como os economistas as usavam? E o que eles diziam sobre elas?

Num conhecido ensaio de 1977, intitulado “*Rational Fools*”, Amartya Sen reparava que os economistas costumam usar as preferências para representar fenômenos muito distintos. A relação de preferências tem sido utilizada, argumentava Sen, para refletir os interesses de um indivíduo, representar seu bem-estar, resumir sua ideia do que deve ser feito, e descrever suas escolhas reais.

A tendência da teoria econômica de confundir essas interpretações de preferência remonta às suas origens hedonistas. Se supusermos que todos desejam apenas maximizar seu próprio prazer (satisfação experimentada), que julgam que apenas o prazer é bom, que agem apenas para satisfazer seus próprios desejos, e que o bem-estar de cada pessoa consiste unicamente na experiência do prazer, então as diferentes interpretações de preferência produzem *rankings* idênticos. Mas esta suposição é absurda. Afinal, uma pessoa que é incapaz de fazer distinções entre coisas tão diversas (interesse próprio, prazer, bem-estar, deveres, escolhas) não poderia deixar de ser, como disse Sen, “um tanto tola”.

Tomando esta confusão de diferentes noções e funções das preferências como ponto de partida, o primeiro capítulo defende um conceito amplo de preferências para explicar e prever escolhas e trata dos papéis explicativos e normativos que as preferências podem (ou não) desempenhar na disciplina da economia. Adicionalmente, faz-se uma defesa das explicações baseadas em preferências e de uma reformulação da teoria da escolha racional, que necessariamente passa por um conceito amplo de preferência tal como apresentado no ensaio. Essa defesa de uma teoria da escolha racional reformulada conta com a ajuda de autores de primeira grandeza como Amartya Sen e de Daniel Hausman. Autores que foram capazes de realizar uma reflexão profunda e crítica de alguns dos principais conceitos da economia *mainstream* contemporânea, mas que, ao fazê-lo, revelaram também a profundidade do pensamento econômico, e não somente suas falhas.

O segundo capítulo trata da endogeneidade das preferências. Há uma visão tradicional na economia de que, para explicar os resultados, pode-se começar caracterizando as preferências dos indivíduos e depois descrever a sociedade que os indivíduos criarão. As preferências não se alteram, independentemente da sociedade que emerge ao longo do processo. Essa visão contrasta nitidamente com as concepções do indivíduo em outras ciências sociais, nas quais as instituições e outras variáveis socialmente definidas influenciam as preferências. A economia *mainstream* ignorou, até recentemente, o papel potencial das instituições em moldar as preferências dos indivíduos, em grande parte devido à dificuldade de separar rigorosamente os efeitos dos incentivos e as mudanças de preferências. No entanto, o progresso na metodologia experimental e econométrica das últimas décadas tornou possível medir as preferências com muito mais precisão. Hoje, há, por exemplo, uma literatura relativamente grande sobre preferências de risco, preferências temporais e preferências sociais que impõe restrições sobre os tipos de preferências que se pode razoavelmente invocar. As ferramentas experimentais e econométricas disponíveis hoje permitem que os pesquisadores façam estimativas muito mais aproximadas dos parâmetros de preferências que podem prever o comportamento. Assim, o argumento de que explicações baseadas em mudanças de preferência trazem “graus infinitos de liberdade” (Stigler e Becker, 1977, p. 89) não é mais válido. O progresso nos métodos

científicos tornou esse argumento obsoleto. O segundo capítulo avalia e classifica um crescente corpo de evidências de que as preferências são endógenas, variando sistematicamente entre as sociedades, e mudando de acordo com as mudanças nas instituições e vários outros aspectos do contexto.

O terceiro capítulo se detém na questão de como a satisfação das preferências se relaciona com o bem-estar, e lida com os problemas causados pela endogeneidade das preferências para a análise de bem-estar. Como resume Etzioni: “se as preferências dos indivíduos podem ser manipuladas pela cultura ou organizações, por pressões sociais ou publicidade, segue-se que uma economia que satisfaça a essas preferências não necessariamente está a servir aos cidadãos-consumidores em seus melhores interesses, mas, antes, aos manipuladores que afetam as preferências” (2014, p. 72). Diante disso, como poderíamos avaliar coerentemente as prováveis consequências de políticas ou instituições levando em conta a endogeneidade das preferências? Neste caso, as consequências para o bem-estar de uma política ou arranjo institucional que afete as preferências das pessoas deveriam ser avaliadas pelas preferências das pessoas antes ou depois que a política fosse posta em prática? O capítulo busca na literatura algumas soluções teóricas para lidar com estes problemas da economia do bem-estar convencional. De novo, Hausman e Sen são autores centrais para iluminar nossa investigação sobre as relações entre preferências e bem-estar.

Este trabalho não segue o formato tradicional das teses. Cada capítulo pode ser lido de forma independente. Esta é a vantagem de escrever a tese em formato de ensaios. Mesmo assim, consideramos que a leitura desde o começo até o final propiciará uma compreensão mais completa das bases preferenciais da economia *mainstream*.

Todos os ensaios são ligados não apenas pelo tema comum das preferências, mas pela adesão a um projeto de expandir o escopo e a flexibilidade de ferramentas centrais da economia – o conceito de preferência, a teoria da escolha racional e a análise de bem-estar. Enriquecer as premissas motivacionais da economia, mantendo a ideia central de que os objetivos, valores e obrigações das pessoas podem ser representados por meio de uma relação de preferência binária sobre estados de

coisas (ou conjuntos de estados). Relaxar algumas restrições da teoria da escolha racional, como o pressuposto das preferências uniformes, fixas e exógenas, mantendo a ideia central de que a racionalidade envolve “a disciplina da maximização”. Tornar a teoria da escolha racional mais plausível para fins normativos levando-se em conta que as preferências estão sujeitas às armadilhas da endogeneidade e da adaptação e, por isso, constituem uma base informacional muito estreita para a análise de bem-estar.

1. Preferências: comentários conceituais e teóricos

“Toda boa definição tem de abarcar o objeto em seu conjunto e nada abarcar fora dele” – Aristóteles

“Preferência – Um sentimento, ou estado mental, induzido pela crença errônea de que uma coisa é melhor do que outra” – Ambrose Bierce

A noção de “preferência” ocupa um lugar central na economia *mainstream* por causa de sua conexão com a escolha, o bem-estar e a racionalidade. A teoria microeconômica neoclássica presume que os indivíduos agem (ou deveriam agir) de modo a maximizar ou como se maximizassem sua utilidade – isto é, maximizar o grau de satisfação de suas preferências. A economia do bem-estar define o bem-estar individual em termos de satisfação das preferências (ou da utilidade), e o bem-estar social como uma função das preferências individuais. Finalmente, economistas neoclássicos pressupõem que o ato racional é o ato que satisfaz em grau máximo as preferências de um indivíduo. O hábito de formular problemas em termos do conceito de preferências é tão arraigado que economistas *mainstream* raramente se valem de alternativas.

Uma vez que as preferências desempenham um papel tão fundamental na disciplina, seria de esperar que os economistas fossem explícitos sobre o que entendem por preferências. No entanto, as “preferências” são tratadas como um primitivo. Em ciências formais, uma noção primitiva é aquela que não recebe uma definição explícita, é apenas apresentada informalmente, geralmente por um apelo à intuição e à experiência cotidiana. Por isso o que se vê, em economia, é uma grande quantidade de trabalhos dedicados à apresentação dos axiomas que regem as preferências e suas relações com escolhas, com muito pouco sob a forma de interpretação. Exceções notáveis são Amartya Sen e Daniel Hausman.

Este capítulo irá se concentrar nas contribuições destes dois autores para a interpretação das preferências na economia *mainstream*, isto é, como as preferências são empregadas pelos economistas para explicar, prever e avaliar o comportamento econômico.

O texto está organizado da seguinte forma. Depois dessa introdução, a próxima seção propõe um conceito amplo de preferências com base nas implicações da teoria da escolha racional. A segunda e a terceira seções discutem dois conceitos mais restritivos de preferências – um baseado na teoria das preferências reveladas e o outro herdado da tradição utilitarista. A quarta seção faz comentários críticos sobre as funções normativas das preferências. A quinta seção faz uma breve defesa das explicações baseadas em escolhas e preferências. Finalmente, a sexta seção conclui.

1.1 A relação entre a teoria da escolha racional e as preferências

Podemos dizer, em uma primeira aproximação, que a ideia de escolha racional deve ser fundada, de uma forma ou de outra, no requisito básico de que as escolhas sejam baseadas na razão. Mas a interpretação de como a razão deve ser usada pode variar tão radicalmente entre distintas concepções de racionalidade que há frequentemente muito pouco em comum entre os diferentes conceitos de escolha racional. Existem divergências sobre o domínio da razão: se a razão deveria ser aplicada apenas à seleção de alternativas *dadas* as preferências de uma pessoa sobre as alternativas², ou se também deveria ser utilizada para a determinação das preferências elas mesmas.

Dentro de cada domínio, pode haver diferenças na forma como a razão pode ser utilizada, por exemplo, se o raciocínio pode fazer alguma concessão às preferências de outras pessoas, além de refletir as próprias preferências do agente na escolha entre

² Esta concepção instrumental de racionalidade recebeu sua formulação clássica na obra de David Hume. Para Hume (2009, p. 451), “a razão é, e deve ser, apenas a escrava das paixões” – ou seja, uma espécie de ferramenta que nos ajuda a alcançar aquilo que queremos, sem nunca nos dizer aquilo que devemos querer.

as alternativas. Estas e outras variações possíveis conduzem a interpretações muito diferentes da teoria da escolha racional.

Autores internalistas³ como Daniel Hausman (2009, 2012) veem a teoria da escolha racional como uma teoria psicológica no sentido de que fornece explicações para as ações humanas em termos de crenças e desejos (entidades mentais). As ações sempre se originam de um desejo que “impulsiona” o agente; “desejo” no contexto da “psicologia popular” (*folk psychology*) é uma noção que abrange uma gama diversificada de fatores motivacionais – emoções, aversões, apetites, sentimentos de obrigação, etc. Esse desejo, quando combinado com uma crença sobre o melhor modo de realizá-lo, constitui uma *causa da ação*.⁴ A teoria da escolha racional, para Hausman (2009, p. 3), apenas aprimora a explicação da “psicologia popular” ao substituir a noção não comparativa de desejo pela noção comparativa de preferência. Na economia, a noção comparativa de preferência serve melhor aos propósitos da investigação das formas de comportamento humano resultantes do confronto entre “desejos ilimitados” e “recursos escassos com usos alternativos”.

De outro lado, há autores externalistas como Paul Samuelson (1938) que se mostram céticos em relação à teoria da escolha racional como teoria psicológica. Eles negam o poder causal das entidades mentais (crenças e preferências); estas seriam meramente postulados que inferimos do comportamento observado, permitindo fazer previsões e explicações de equilíbrio. Como Satz e Ferejohn (1994, p. 77) argumentam, externalistas acreditam que a teoria da escolha racional implica apenas explicações do tipo “como se”: nós não sabemos o que está acontecendo dentro da cabeça dos agentes, mas eles agem *como se* estivessem maximizando as preferências. Tudo o que

³ Ver Satz e Ferejohn (1994) para uma discussão sobre as versões internalistas e externalistas da teoria da escolha racional.

⁴ Muitos filósofos usam a expressão “razão para a ação”, embora razões para a ação nem sempre expliquem as ações. Para esclarecer este ponto, Hausman (2012, p. 7) recorre ao argumento de Donald Davidson (1963) de que “a diferença entre razões que explicam ações e razões que não explicam ações é causal: razões que explicam ações também são causas das ações que elas explicam. Motivos que não explicam ações podem ainda servir para justificar ou *racionalizar* ações, para mostrar o que torna as ações racionais”.

podemos afirmar é que o comportamento deles é consistente com a racionalidade de meios e fins.⁵

Numa versão internalista muito comum em economia, escolha racional é aquela em que o agente toma a melhor ação disponível *dadas* as suas preferências e crenças.⁶ O conteúdo das preferências é irrestrito. Elas refletem valores e disposições que estão além dos limites da razão. O único teste de racionalidade não é se as preferências de uma pessoa são razoáveis, mas se elas são internamente consistentes.

Os requisitos (ou axiomas) de consistência interna, que devem governar as preferências de um tomador de decisão racional, podem variar com as diferentes formalizações da teoria da escolha racional em economia. Em modelos formais mais simples, como, por exemplo, o da teoria da utilidade ordinal, os principais requisitos são:

Compleitude: as preferências de um agente são completas se, para todos os objetos de preferência X e Y, ou o agente prefere X a Y, ou prefere Y a X, ou o agente é indiferente entre eles.

Transitividade: as preferências de um agente são transitivas no sentido de que, se ele prefere X a Y e prefere Y a Z, então ele prefere X a Z.

Compleitude e transitividade juntas estabelecem uma classificação de qualquer conjunto finito de alternativas. O que isso significa é que um indivíduo pode colocar as alternativas em uma longa lista, com as alternativas preferidas em linhas

⁵ Satz e Ferejohn (1994) adotam uma postura de externalismo moderado: não negam a existência de entidades mentais (crenças e preferências), tampouco negam que se possam interpretar alguns fenômenos psicologicamente. Mas eles não querem comprometer-se com as explicações psicológicas implausíveis e ingênuas da teoria da escolha racional. Para Satz e Ferejohn, as explicações bem sucedidas do comportamento feitas com base na teoria da escolha racional são externalistas, olhando para os ambientes sociais restritos dos agentes e exigindo apenas que esse comportamento seja entendido como se estivesse maximizando preferências, que o comportamento seja consistente com a racionalidade de meios e fins. No limite, como a abordagem externalista abstrai as categorias psicológicas, ela permite que a lógica da escolha racional seja generalizada para descrever qualquer forma de comportamento, incluindo o comportamento de organismos não-humanos (sobre as aplicações do “modelo de ator racional” à biologia evolucionária, ver, por exemplo, Gintis, 2007).

⁶ Note-se, entretanto, que isto vai além do requisito básico de que a escolha seja baseada na razão. Nem todas as concepções de racionalidade implicam maximização ou otimalidade. Em modelos de racionalidade limitada, os agentes pesquisam as alternativas disponíveis até que um limiar de aceitabilidade (nível de aspiração) seja atingido, e a partir deste ponto a pesquisa é interrompida e essa alternativa é escolhida (Castro, 2014, p. 30).

superiores e as alternativas entre as quais ele é indiferente na mesma linha. A completude implica que cada alternativa entra em alguma linha, e a transitividade garante que as alternativas figurem em apenas uma linha. Diante de tal lista, podem-se atribuir números às alternativas, de tal modo que as alternativas preferidas obtenham números mais elevados e as alternativas indiferentes obtenham o mesmo número. Qualquer atribuição de números é uma função de utilidade ordinal. “Utilidade” aqui não se refere a felicidade ou prazer. A função de utilidade é apenas uma maneira de *representar* uma escala de preferências – isto é, um *ranking* de alternativas com relação a “tudo o que importa para o agente” (Arrow, 1970, p. 45). O teorema da representação ordinal afirma que se as preferências de um indivíduo são completas, transitivas, e satisfazem à condição técnica adicional da “continuidade”, então elas podem ser representadas por uma função de utilidade ordinal contínua (Debreu, 1959, pp. 54-9).

Este resultado formal de maneira alguma implica que o agente escolhe maximizando uma função de utilidade. O agente não precisa realizar operações e cálculos sofisticados. Ele apenas escolhe o que prefere. O que o teorema da utilidade ordinal diz é que a opção escolhida pelo agente *coincide* com o resultado do processo de maximização de uma função de utilidade particular. Além disso, a utilidade aqui é apenas um indicador. Embora o termo utilidade tenha sido herdado dos utilitaristas – alguns dos quais entendem a noção de utilidade como uma sensação com certa intensidade, duração, pureza, etc. –, não existe tal implicação na teoria contemporânea dominante. Falar de indivíduos “maximizando a utilidade” ou “buscando mais utilidade” pode erroneamente sugerir que a utilidade é um objeto de escolha, alguma coisa substantiva que as pessoas buscam ou acumulam. Mas a versão formal da teoria da escolha racional não diz nada sobre o que as pessoas devem desejar, valorizar ou almejar.

Daniel Hausman (2012, pp. 13-22) argumenta que os “axiomas” da escolha racional restringem a interpretação possível das “preferências”. Em particular, eles implicam que:

1. As preferências não são meras expressões de gosto, porque os gostos não esgotam as considerações relevantes para a escolha. Elas são o

resultado de uma *avaliação* dos objetos de escolha em relação a tudo o que interessa ao agente: desejabilidade, normas sociais, princípios morais, hábitos, etc.

2. As preferências são *comparativas*. Dizer que um agente prefere alguma alternativa é uma elipse. Preferir algumas alternativas é preferir isso a outras alternativas.

3. As preferências são avaliações *totais*. Uma vez que as preferências (dadas as crenças e restrições) determinam as escolhas, nenhum fator influencia as escolhas exceto através de influência sobre as preferências. Ao formar seus *rankings* de preferência, os indivíduos levam em consideração tudo o que eles consideram relevante para a escolha.⁷

4. As preferências são estados subjetivos que se combinam com crenças (e restrições) para determinar escolhas.

Hausman conclui que a interpretação das preferências que melhor se adequa aos axiomas e ao contexto da teoria da escolha racional é a de que elas são “avaliações comparativas subjetivas totais”.

Conceitos que tratam as preferências como *rankings* com “todas-as-coisas-consideradas”⁸ são amplamente presumidos em economia, embora raramente sejam definidos de forma explícita como fez Hausman. A caracterização ampla das preferências feita por Kenneth Arrow, incluindo nelas “todo o sistema de valores de uma pessoa, inclusive valores sobre valores” (1951, p. 18), é um exemplo particularmente relevante. Gary Becker, outro expoente da economia neoclássica, também tem um conceito de preferências bastante abrangente e em particular inclui “hábitos pessoais e vícios, a pressão dos colegas, as influências dos pais sobre os gostos dos filhos,

⁷ Uma avaliação comparativa subjetiva parcial é um julgamento subjetivo no sentido de que X é melhor que Y em algum aspecto particular, enquanto uma avaliação comparativa subjetiva total é um julgamento subjetivo para o efeito de que X é melhor do que Y levando em conta todas as considerações relevantes. Se você julgar que o carro A é melhor que o carro B em relação ao preço, enquanto que B é melhor que A em relação à cor, você está fazendo duas avaliações comparativas subjetivas parciais. Se você considera que a cor é mais importante do que o preço e, portanto, julga B melhor do que A, você está fazendo uma avaliação comparativa subjetiva total e, conseqüentemente, tem uma preferência por B a A.

⁸ A expressão comumente usada em inglês é “*all-things-considered*” *rankings*.

publicidade, amor e simpatia, e outros comportamentos negligenciados” (1996, p. 4). Na teoria dos jogos, vários autores têm interpretações semelhantes sobre as preferências. Kohlberg e Mertens (1986), Rubinstein (1991) e Binmore (1994) argumentam que os *payoffs* nos jogos devem incluir todas as considerações possíveis que afetam as preferências dos jogadores e, assim, suas escolhas.

Em economia, existem ainda outros conceitos de preferências, todos bem mais restritivos. Nas próximas duas seções, examinamos brevemente dois destes conceitos: o derivado da teoria das preferências reveladas e aquele herdado da tradição utilitarista.

1.2 Preferências “reveladas” pela escolha

Os teóricos das “preferências reveladas” costumam falar sobre escolhas que são “racionalizáveis” em termos de uma ordenação de preferências (ou, mais geralmente, em termos de uma relação binária de preferência fraca); eles falam sobre “recuperar” as preferências que podem induzir as escolhas do agente e também falam sobre um agente fazendo escolhas como se ele tivesse uma relação de preferências e estivesse escolhendo com base nesta relação de preferências.

Apesar disso, não está claro que, em geral, os teóricos das “preferências reveladas” tenham um conceito de preferências que seja baseado nas escolhas. Para eles, as “preferências reveladas” não são propriamente “preferências” e, sim, a “representação binária da escolha individual”. Em outras palavras, longe de as preferências serem reveladas nas escolhas, os teóricos parecem dizer que não há preferências absolutamente (ou, pelo menos, que não há base científica para dizer que elas existam), de modo que não podemos afirmar que alguém é levado a fazer escolhas como resultado de suas preferências e nem podemos dizer que alguém teve suas preferências frustradas por não ser capaz de fazer as escolhas correspondentes.⁹

⁹ A teoria das preferências reveladas é um bom exemplo da abordagem externalista da escolha racional.

De acordo com Hausman (2012, pp. 28-33), é possível apontar pelo menos dois problemas com as preferências definidas em termos de escolhas reais. Primeiro, se as preferências são definidas pelas escolhas, então quando não há escolhas, não há preferências. Por essa razão, as “preferências reveladas” não podem desempenhar o papel explicativo/preditivo das preferências propriamente ditas, uma vez que, para definir jogos ou prever, explicar ou dar conselhos, os economistas devem atribuir preferências a estados de coisas que não são objeto de escolha. Hausman ilustra seu ponto de vista através de uma cena do livro *Orgulho e Preconceito*, de Jane Austen. A certa altura do romance, Darcy sucumbe ao seu amor por Elizabeth e lhe propõe casamento, apesar das desvantagens da conexão, como a mãe vulgar de Elizabeth e suas tolas irmãs mais novas. Elizabeth acha que Darcy é arrogante e insensível, e sente antipatia por ele. Hausman modela a situação como um jogo no qual, primeiro, Darcy propõe (P) ou não casamento ($\sim P$), e, em seguida, Elizabeth aceita (A) ou recusa sua proposta ($\sim A$).

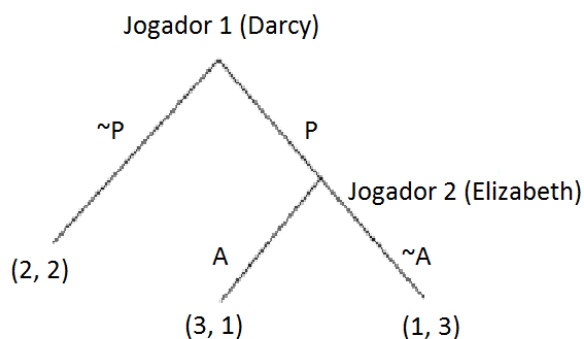


Figura 1- Proposta de casamento

Algumas das preferências na Figura 1 são reveladas por escolhas. A recusa de Elizabeth revela que ela prefere rejeitar a aceitar a proposta. Mas outras preferências, que são necessárias para definir o jogo, classificam opções entre as quais os agentes não podem escolher. Darcy prefere o resultado em que ele propõe

casamento e Elizabeth aceita sua proposta ao resultado em que ele propõe e ela recusa. Mas Darcy não poderia fazer uma escolha entre esses resultados. No entanto, sem estabelecer essas preferências, não há jogo. Donde Hausman conclui que, se os economistas se limitassem às preferências definidas por escolhas, eles não poderiam fazer teoria dos jogos.¹⁰

O segundo problema com a abordagem das “preferências reveladas” é que as preferências se combinam com crenças para explicar escolhas. Preferências não podem ser definidas com base apenas nas escolhas, porque a mesma escolha reflete diferentes preferências quando as crenças mudam. Mesmo no caso mais simples em que um agente enfrenta uma escolha entre apenas duas alternativas, X e Y, não se pode inferir que ele prefere X a partir da escolha de X sem fazer suposições sobre suas crenças. Se o agente acredita erroneamente que a escolha é entre X e alguma alternativa diferente de Y, então ele pode escolher X do conjunto de oportunidades {X, Y} apesar de preferir Y a X.

Hausman (2012, pp. 28-29) dá exemplos para mostrar por que a escolha de X sobre Y não pode ser necessariamente usada para concluir que o agente prefere X a Y. Considere seu exemplo baseado na tragédia de *Romeu e Julieta*, de William Shakespeare. Romeu se mata pensando que Julieta está morta, mas o resto do mundo, incluindo o economista que observa as escolhas de Romeu, sabe que Julieta está realmente viva, embora pareça morta.

Em face da decisão de Romeu de cometer suicídio, se o observador externo diz que Romeu preferiu morrer a viver, não haveria nada de absurdo nessa afirmação, embora não nos dê uma informação adicional particularmente útil ou reveladora. Mas, quando o observador externo especifica as opções de Romeu como “morrer” ou “fugir com Julieta”, há uma diferença entre o modo como o observador especifica as opções de Romeu e como o próprio Romeu vê suas opções. O observador sabe que Julieta está viva, Romeu, não. Romeu erroneamente pensa estar fazendo uma escolha em

¹⁰ É preciso ressaltar que as preferências concebidas como “avaliações comparativas totais” coincidem com as “preferências reveladas” quando as alternativas são restritas àquelas coisas entre as quais uma agente escolhe. E isso é uma condição razoavelmente bem atendida na escolha do consumidor de todos os dias – domínio em que a teoria da preferência revelada é mais frequentemente usada.

face de um conjunto diferente de opções {morrer, viver sem Julieta}, por isso ele escolhe a morte do conjunto {morrer, fugir com Julieta} apesar de preferir fugir com Julieta. É essa diferença que leva a problemas com as inferências sobre as preferências de Romeu feitas por um observador externo com base em suas crenças (as dele, observador) sobre as opções e a escolha de Romeu. Podemos nos referir à diferença entre a percepção do observador externo sobre as opções e escolhas do agente e a própria percepção do agente sobre suas opções e escolhas como *problema de especificação da opção*.

A diferença entre as crenças do agente e as crenças do observador do comportamento do agente pode não ser a única fonte do problema da especificação da opção. O problema da especificação da opção também pode surgir porque o observador pode não estar ciente de certas preocupações do agente. Isso é ilustrado pelo exemplo bem conhecido de Amartya Sen (1993a) que envolve a escolha por um indivíduo de uma fruta de uma bandeja de frutas. No exemplo de Sen, uma pessoa em uma festa percebe que há apenas uma fruta na bandeja de frutas – uma maçã (x). Sendo uma pessoa educada, ela decide em favor de não pegar nenhuma fruta (y). Se houvesse outra maçã na bandeja de frutas, ela teria pegado a mesma maçã que ela não escolheu quando era a única fruta restante. Na situação da primeira escolha, o agente vê a escolha da maçã como “comer a maçã e ser descortês”, enquanto, na segunda situação, vê a escolha de uma das duas maçãs na bandeja de frutas como “comer a maçã sem ser descortês”. Se o observador externo não fizer essa distinção e tratar a escolha da maçã pelo agente em ambos os casos como a escolha da mesma opção, as escolhas do agente, conforme especificadas pelo observador externo, violariam os requisitos tradicionais da escolha racional. Assim, se o observador externo procura inferir as preferências do agente das escolhas do agente como vistas pelo observador, ele concluiria que o agente tem uma preferência estrita por y a x (já que ele rejeita x e escolhe y na primeira situação) e também uma preferência fraca por x a y (uma vez que ele escolhe x na segunda situação quando y está disponível). Essas anomalias, no entanto, desaparecem se as opções forem vistas como “comer uma maçã sem ser descortês”, “comer a maçã e ser descortês”, etc.

Assim, independentemente de os economistas serem internalistas ou externalistas, não há como escapar do fato de que os economistas devem começar especificando as opções que confrontam o agente. Ao especificar as opções do agente, os economistas implicitamente supõem que sua especificação coincide com a maneira pela qual o agente vê as opções, mas, por diferentes razões, incluindo a que Hausman discute em seu exemplo de Romeu e Julieta, há sempre a possibilidade de que essa suposição implícita não seja válida. Quanto mais o observador externo souber quais são as crenças do agente e quais coisas importam para ele, menos provável será essa possibilidade. Ou seja, o trabalho de especificar as opções que confrontam o agente exige que os economistas definam ordenações de preferência em algum conjunto de opções, mesmo quando eles alegam estar trabalhando apenas com uma “função de escolha” sem “categorias psicológicas”. Esta é talvez a mensagem principal que emerge do exemplo de Hausman da escolha de Romeu e o exemplo de Sen da escolha de uma maçã. Não acreditamos que muitos economistas discordem da mensagem, embora ocasionalmente eles façam declarações que parecem estar em desacordo com ela.

1.3 Autointeresse

Uma vez que a versão mínima da teoria da escolha racional não diz nada sobre o que as pessoas desejam, ela não implica a ação autointeressada. Alguém que se preocupa com o bem-estar de outras pessoas ou mesmo alguém que se preocupa com outras coisas além de bem-estar não é menos “maximizador de utilidade” do que o indivíduo que é indiferente ao bem-estar dos outros. No entanto, uma vertente utilitarista que influenciou fortemente a economia neoclássica sempre enfatizou a felicidade ou a realização do desejo como base das preferências individuais.

A noção de que as preferências representam o interesse próprio ou bem-estar do indivíduo ainda tem sido muito utilizada na economia *mainstream* contemporânea. Economistas frequentemente pressupõem que as pessoas ordenam suas alternativas com relação ao benefício pessoal esperado. Tal ordenação das

alternativas não seria resultado de uma avaliação total, como exigido pelo conceito de preferências de Hausman, mas apenas um *ranking* parcial, que diz respeito apenas a uma única preocupação do agente. Hausman (2013, pp. 220-21) reconhece que, muitas vezes, a relação de preferências de uma pessoa pode coincidir com (ou ser determinada por) seu *ranking* das alternativas em termos de benefício pessoal esperado. Não há erro, diz ele, em supor, em modelos de escolha do consumidor, que os agentes se preocupam com nada mais que o tamanho de sua cesta de consumo, ou, em contextos nos quais predomina o interesse próprio, fazer inferências relativas ao bem-estar individual a partir de dados sobre as preferências das pessoas. Estas podem ser aproximações razoáveis em alguns contextos específicos – é uma questão a ser decidida por meios empíricos. O erro está, segundo Hausman, em “supor geralmente que é impossível ou autocontraditório que as pessoas prefiram estados de coisas dos quais elas não esperam se beneficiar” (2013, p. 221).

Alguns economistas, de fato, enxergam o indivíduo como alguém que persegue seu interesse próprio em cada decisão que toma, qualquer que seja o objeto de sua escolha. Daí que a compreensão de certos autores sobre as preferências realmente parece ser que as pessoas podem *considerar todas as coisas*, mas apenas na medida em que satisfazem ao seu interesse próprio “amplamente definido”. Há ainda autores que adotam uma hipótese mais forte de egoísmo estrito, o que significa que o indivíduo persegue apenas sua própria satisfação egocêntrica, despreocupado com os interesses de outras pessoas. Qualquer violação aparente dessa suposição é vista como “altruísmo ambíguo” porque o comportamento ainda pode ser explicado como sendo puramente egoísta, pelo menos no longo prazo (ver Schotter, 2009, p. 35). Por exemplo, o cumprimento de certas regras, embora contrário às preocupações egoístas à primeira vista, ainda pode ser explicado como sendo a melhor opção para servir aos interesses egoístas do indivíduo em longo prazo.¹¹

¹¹ Essa interpretação do comportamento humano é expressa nas obras de muitos pensadores importantes do século XVII que tiveram forte influência nos trabalhos dos fundadores da economia moderna. Thomas Hobbes, por exemplo, acreditava que todos os motivos humanos são, em última análise, manifestações do autointeresse disfarçado: “A tristeza com a calamidade dos outros é piedade e deriva da imaginação de que a mesma calamidade pode acontecer consigo mesmo; assim, é chamada... de compaixão e de... solidariedade” (conforme citado por Hunt e Lautzenheiser, 2013, p. 62).

Em uma série de contribuições, Sen rejeitou a hipótese do egoísmo universal, argumentando que a preocupação com os outros pode entrar nas motivações das pessoas em pelo menos três maneiras: (1) seu bem-estar pode ser aumentado pelo consumo dos outros; (2) elas podem adotar a promoção do bem-estar dos outros como um objetivo, mesmo se este não melhorar o próprio bem-estar delas; e (3) elas podem limitar a busca de seus objetivos constrangidas por normas morais ou sociais, com o propósito de coordenar a busca dos diferentes objetivos das pessoas (Sen, 2002, pp. 33-36, 213-14). Sen ilustra seu argumento contra o egoísmo universal contrastando duas explicações alternativas da cooperação no jogo do dilema dos prisioneiros. No primeiro caso, uma pessoa poderia colaborar com a outra parte movida por “simpatia”. Ela persegue seu interesse próprio, mas este interesse próprio é positivamente afetado pelo bem-estar dos outros, porque ela é, digamos, um tipo de agente generoso, afetivamente sensível. A simpatia surge do alargamento da noção de autointeresse. No segundo caso, esta pessoa poderia ser motivada por algum valor ou princípio a agir com base em uma norma moral e/ou social, o que Sen chama de “comprometimento”.

A ideia central no comprometimento é que ele quebra “a ligação estreita entre o bem-estar do indivíduo (com ou sem simpatia) e a escolha da ação” (Sen, 2002, p. 214). O indivíduo pode preferir passar menos tempo na prisão, e pessoalmente não se importar com o bem-estar de seu parceiro. Ainda assim, ele se conforma a uma regra que prescreve a cooperação no dilema dos prisioneiros, agindo como se ele se preocupasse com o bem-estar da outra parte, mesmo que na verdade não se preocupe – o indivíduo apenas está fazendo o que acha ser a coisa certa a fazer.

Sen (1977, p. 328) nota que a ação baseada em comprometimento pode envolver uma escolha contrapreferencial a depender do modo como as preferências são concebidas. Se as preferências são identificadas com os *rankings* em termos de benefício pessoal esperado, não há nada problemático na noção de escolha contrapreferencial: como já argumentamos, as pessoas geralmente escolhem alternativas das quais não esperam se beneficiar. Mas se as preferências são “avaliações comparativas totais”, então a escolha contrapreferencial é impossível

(exceto por acidente). Por definição, todos os fatores que influenciam as escolhas – e que não sejam as crenças e constrangimentos – o fazem por meio das preferências.

1.4 Economia normativa

Economistas costumam usar as preferências não apenas na representação do comportamento humano, mas também para fazer julgamentos normativos. Nesta seção, algumas das funções normativas das preferências são examinadas e criticadas com base nos trabalhos de Amartya Sen.

Na economia normativa, as preferências são usadas para (1) fazer juízos sobre o bem-estar individual; (2) fazer juízos sobre o bem geral da sociedade; e (3) articular um princípio de escolha racional (maximização da utilidade). Sen criticou a dependência excessiva da economia em relação ao(s) conceito(s) de preferência em todas as três frentes.

No que diz respeito aos julgamentos de bem-estar individual, Sen observa que nenhum dos conceitos explicativos de preferência apresentados nas seções anteriores faz o trabalho de oferecer uma boa medida do bem-estar de uma pessoa. As preferências concebidas como escolhas reais (preferências reveladas) não o fazem, porque as pessoas nem sempre podem escolher o que é melhor para elas. As preferências definidas como avaliações comparativas totais (motivos de todo tipo) não servem como medida de bem-estar das pessoas, porque elas têm motivos mais amplos do que (e às vezes contrários ao) seu bem-estar individual e muitas vezes escolhem de acordo com estes motivos. As preferências entendidas como autointeresse também falham frequentemente como medida de bem-estar, especialmente quando se trata de indivíduos severamente desfavorecidos. Uma pessoa que teve uma vida de infortúnios pode muitas vezes adaptar suas preferências autointeressadas às suas oportunidades limitadas, reduzindo suas aspirações de modo a evitar a frustração.¹² Tal parece ser a

¹² Este é o fenômeno da adaptação das preferências, que será discutido com mais detalhe no terceiro capítulo desta tese.

condição de muitas mulheres do mundo. Como resultado da opressão sistemática, elas podem não ter fortes preferências por liberdades individuais, pelos mesmos salários que os homens ganham, ou até mesmo por proteção contra a violência doméstica. Mas liberdades, altos salários e proteção contra a violência doméstica podem, intuitivamente, torná-las melhores do que dar-lhes o que preferem.¹³ Assim, “o grau de privação de uma pessoa... pode não se mostrar completamente na métrica da satisfação das preferências, mesmo que ela seja completamente incapaz de ser adequadamente alimentada, decentemente vestida, minimamente educada, e devidamente protegida” (Sen, 1992, p. 55).

Com relação à avaliação do bem geral (ou êxito) da sociedade, Sen argumenta que a informação fornecida pelas preferências é por si só insuficiente para fundamentar ética ou socialmente avaliações racionais. Isso, naturalmente, decorre do fato de que as preferências não constituem uma boa medida do bem-estar individual. Mas, além disso, a liberdade de escolher que as pessoas desfrutem também pode ser considerada valiosa, para além do aumento de bem-estar de que elas gozam ao escolher o que preferem. Isto é, as opções e oportunidades das pessoas podem ser julgadas importantes em uma avaliação normativa em adição àquilo que elas acabam efetivamente escolhendo e realizando (Sen, 1985c). É importante também que os resultados sociais sejam produzidos por meio de procedimentos justos e baseados em direitos (Sen, 1995, p. 13). E que haja equidade na distribuição dos resultados, para além da “quantidade” total de bem-estar produzida numa sociedade (Sen, 1995, pp. 9-10).

Todas estas observações apontam para a necessidade de enriquecer a base informacional dos julgamentos de bem-estar individual e social com informações adicionais àquelas fornecidas pelas preferências. Sen propôs as “capacitações” e os

¹³ Mulheres de todo o mundo são sistematicamente prejudicadas no acesso à renda, riqueza e oportunidades de emprego fora do lar. Elas também são o alvo principal da violência familiar e doméstica, e seus direitos e liberdades individuais continuam sendo suprimidos ou negligenciados em diversas regiões do globo. Especialmente na Ásia, essas desvantagens são suficientemente graves para que as mulheres sofram taxas substancialmente mais altas de desnutrição, morbidade e mortalidade do que os homens. Por exemplo, Sen (1990) estimou que 100 milhões de mulheres estivessem “faltando” na Ásia devido ao excesso de mortalidade resultante da privação material, da negligência dos pais e do aborto seletivo. Para mais informações sobre a condição da mulher no mundo atual, ver o relatório “*The World's Women 2015*” lançado pela Organização das Nações Unidas (2015).

“funcionamentos” como medidas objetivas adequadas de liberdade e bem-estar, uma abordagem que será detalhada no terceiro capítulo desta tese.

E, por fim, quanto aos juízos sobre racionalidade, Sen argumenta contra o uso de dois conceitos de preferências (as reveladas e as autointeressadas) para articular um princípio de escolha racional. Quando as preferências são interpretadas como escolhas, Sen afirma que não existem restrições válidas de “consistência *interna*” (Sen, 2002, pp. 121-27). Para ele, não faz sentido dizer que uma escolha pode ser inconsistente com a outra, como juízos de valor podem sê-lo. As escolhas são consistentes ou inconsistentes apenas em relação com algo *externo* a elas mesmas, tais como valores ou desejos. As condições de “consistência interna” por si só não garantem o que Sen chama de “racionalidade de correspondência” – a correspondência de escolhas com motivos – e que, segundo ele, deve ser uma condição necessária da racionalidade, independentemente de ser ou não também suficiente. O argumento de Sen (2002, pp. 226-27) é que uma pessoa pode fazer exatamente o oposto daquilo que a ajudaria a obter o que ela prefere, e fazer isso consistentemente (sempre escolhendo exatamente o oposto daquilo que aumentaria a ocorrência das coisas que ela valoriza), e isso não poderia de forma alguma ser considerado racional.

Já quando as preferências são interpretadas como autointeresse, não existe o problema da correspondência externa entre as escolhas que uma pessoa faz e seus motivos. Para Sen, o problema da abordagem da racionalidade como maximização do autointeresse é que ela é demasiado restritiva. As pessoas na vida real podem ser ou não exclusivamente autointeressadas, mas seria absurdo afirmar que alguém que não se empenha exclusivamente pelo autointeresse (excluindo todo o resto) seja irracional. Nas palavras de Sen:

“De fato, pode ser menos absurdo afirmar que as pessoas sempre de fato maximizam o autointeresse do que afirmar que a racionalidade deve invariavelmente requerer a maximização do autointeresse. O egoísmo universal como uma realidade pode

muito bem ser falso, mas o egoísmo universal como um requisito da racionalidade é patentemente um absurdo” (Sen, 1999b, p. 16).

A abordagem normativa baseada na maximização do autointeresse envolve *inter alia* uma decidida rejeição da motivação relacionada à ética. Sen (1999b, p. 16) argumenta que fazer o melhor possível para conseguir o que se quer pode ser parte da racionalidade, e isso pode incluir a promoção de objetivos não relacionados ao interesse próprio que valorizamos e queremos realizar. Considerar todo afastamento da maximização do interesse próprio como evidência de irracionalidade implica necessariamente rejeitar o papel da ética nas decisões das pessoas.

1.5 Escolha baseada em preferências *versus* comportamento seguidor de regras

James March (1994) oferece uma dicotomia entre escolhas baseadas em preferências e comportamento seguidor de regras. Para March, teorias da escolha com base em preferências (como a teoria da escolha racional) explicam as ações exclusivamente em termos de suas consequências esperadas pelo agente. As ações são vistas meramente como meios ou instrumentos pelos quais o agente pretende obter as consequências desejadas. As preferências do agente sobre as consequências esperadas determinam (dadas as crenças e restrições) qual curso de ação ele vai escolher. De acordo com essa “lógica de consequências”, não pode haver outras razões para a escolha da ação *A* em vez da ação *B* do que a expectativa do agente de que *A* terá resultados preferíveis aos de *B* (ibid., pp. 2-3). Já o comportamento seguidor de regras é, segundo March, descrito pela noção de que as ações são realizadas não por causa das consequências que o agente espera que elas venham a provocar num caso particular, mas porque elas seguem regras que o agente está inclinado a adotar em determinadas situações. A tomada de decisão é governada pela “lógica de

propriedade”, que define a regra de comportamento que é apropriada para a identidade ou papel do agente em uma situação particular (ibid., p. 58).¹⁴

As teorias da escolha racional e do comportamento guiado por regras são geralmente propostas como estruturas alternativas de explicação do comportamento humano. No entanto é fácil perceber que, da maneira estreita como são formuladas por James March, nem uma nem outra pode dar conta da complexidade da motivação e da ação humana. Uma teoria mais geral e mais adequada do comportamento humano deve dar espaço tanto para ações que não são orientadas para consequências quanto para aquelas que não seguem regras. Às vezes, a ação é um compromisso entre o que a regra prescreve e o que a “racionalidade” dita. É o caso de um indivíduo que, em vez de calcular as consequências de cada ato particular, o faz em relação às regras.¹⁵ Por exemplo, em vez de refletir se, assassinando um notório terrorista, ele produzirá bem-estar para o mundo, ele se pergunta se a adesão à norma “não matarás” resultará em maior ou menor felicidade geral, decidindo assim se acata ou rejeita a norma em questão.

Apesar das críticas que podem ser feitas às explicações baseadas na escolha racional – ou, melhor dizendo, daquelas explicações que se apoiam na formulação canônica da escolha racional exposta acima –, acreditamos que o conceito de escolha é fundamental. Embora seja possível vislumbrar alguma situação em que uma pessoa possa agir sem escolha, a maioria das pessoas faz escolhas na maior parte do tempo, não importa se essas escolhas sejam irracionais, mal informadas ou

¹⁴ Essa dicotomia de James March reflete uma das mais persistentes clivagens nas ciências sociais: a oposição entre duas linhas de pensamento grosseiramente associadas a Adam Smith e a Émile Durkheim, entre *homo economicus* e *homo sociologicus*. O homem econômico é guiado pela racionalidade instrumental, enquanto o comportamento do homem sociológico é ditado pelas convenções e normas sociais. O primeiro é “puxado” pela perspectiva de recompensas futuras, ao passo que o segundo é “empurrado” por forças sociais. O primeiro faz escolhas, adapta-se às novas circunstâncias sempre à procura de melhores opções. O segundo não faz escolhas, é insensível às mudanças nas circunstâncias, aderindo ao comportamento prescrito mesmo que novas e aparentemente melhores opções se tornem disponíveis (entre outros autores que apontam esta clivagem nas ciências sociais estão Wrong, 1961; Elster, 1989; Granovetter, 2007; e Vanberg, 2012).

¹⁵ É o chamado consequencialismo de regras. Esta expressão tem uma conotação fortemente normativa já que é retirada da filosofia moral. Filósofos com pendores utilitaristas, entre os quais se destaca John Harsanyi (1977, 1982), defendem que, em vez de tentar calcular o valor positivo ou negativo de cada ato individual, nós devemos fazê-lo em relação a conjuntos de regras ou códigos morais.

mesmo inconscientes. Assim, as alternativas à explicação baseada em escolha podem às vezes ser úteis para complementar essa abordagem, mas não podem substituí-la na maior parte das situações. Para defender este ponto de vista, podemos começar com uma visão bastante esquemática da ação humana. Consideremos todas as ações abstratamente possíveis que um agente pode realizar. A ação efetivamente praticada pelo indivíduo pode ser vista como o resultado de duas operações sucessivas de “filtragem”.¹⁶ O primeiro filtro é composto pelas restrições absolutas, obrigatórias (*binding*) – físicas, econômicas, legais, e outras – que o agente enfrenta. As ações compatíveis com todas as restrições obrigatórias constituem o conjunto de oportunidades. Há também restrições de outra natureza cujo efeito não é tornar impossível determinado curso de ação, e sim tornar certas ações mais “custosas” que outras. Essas restrições relativas, não obrigatórias (*non-binding*) – por exemplo, certas normas e convenções sociais – pertencem ao segundo filtro. O segundo filtro é o mecanismo que determina qual ação do conjunto de oportunidades será realmente realizada. Aqui, dentro do conjunto de ações factíveis e compatíveis com as restrições absolutas, os indivíduos escolhem as que eles acreditam que trarão os melhores resultados.

Essa abordagem dos “filtros” sugere a seguinte questão: e se as restrições fossem tão fortes que não restasse nada sobre o que o segundo filtro pudesse operar? Pode ocorrer que as restrições determinem somente uma ação que seja compatível com todas elas. Este pode ser o caso de uma pessoa que é levada à penúria e à fome por um processo sobre o qual ela tem pouco controle. Dificilmente se pode dizer que ela tenha “escolhido” passar fome.

Mas, na maior parte das vezes, as restrições não são tão fortes a ponto de não deixar espaço algum para a escolha. Por exemplo, uma pessoa que decidiu privar-se de alimentos por alguma prescrição religiosa está numa situação bem diferente daquela que passa fome porque não tem o que comer. Jejuar não é apenas passar

¹⁶ A ideia dos “filtros” é tomada de empréstimo de Elster (2007, pp. 165-66) para defender as explicações baseadas em escolha contra um tipo de estruturalismo nas ciências sociais, para o qual as restrições normalmente são tão fortes que deixam muito pouco ou nenhum espaço para a escolha do indivíduo.

fome, mas passar fome apesar de ter a opção contrária. O jejum pode ser avaliado de maneira diversa de outros tipos de privação de alimento precisamente em razão do elemento de “escolha” implícito na descrição.

Alguém poderia negar a possibilidade efetiva da “escolha” argumentando que pode haver uma regra de jejum compartilhada por outras pessoas do grupo religioso ao qual o agente pertence e que violar esta regra deixaria o agente sujeito à desaprovação (entre outras sanções) dessas pessoas. Toda vez que o comportamento de um indivíduo diverge da regra, a ação afeta os outros membros do grupo, que, por sua vez, punem o indivíduo desviante. Pode ser ainda que esta regra de jejum seja internalizada pelo agente e que, diante da perspectiva de violá-la, ele sofra sentimentos de embaraço, ansiedade, culpa e vergonha.¹⁷ Mas as eventuais sanções “externas” e “internas” não tornam a regra do jejum uma restrição absoluta. E estar restrito desta forma em suas opções não é o mesmo que não ter opção, é analiticamente diferente de não escolher. Logo, as restrições relativas, não obrigatórias, não retiram o caráter de escolha da decisão de jejuar.¹⁸

Na vida real, nem sempre fica claro ao analista se as restrições impostas pelas regras (como, por exemplo, as proibições impostas por leis e por normas sociais informais) são obrigatórias (*binding*) ou não, isto é, se existe espaço ou não para que os agentes desviem das regras. Mas, em teoria, quando não são obrigatórias, as restrições podem aparecer nos argumentos de uma função de utilidade.¹⁹ Isso indica que é possível ampliar o escopo e a flexibilidade da teoria da escolha racional para cobrir o comportamento seguidor de regras. Os pressupostos motivacionais da teoria escolha racional podem ser enriquecidos mantendo-se a ideia central que os mais diversos objetivos, valores e obrigações dos agentes podem ser representados através de uma

¹⁷ No limite, pode ser que o jejum religioso adquira aos olhos desta pessoa a aparência de naturalidade ou inevitabilidade, de modo que a alternativa de não jejuar seja simplesmente ignorada ou inconcebível (ver Dequech, 2013a). Esta hipótese de conformidade com a regra não está excluída e tornaria a regra do jejum uma restrição absoluta à escolha.

¹⁸ Como diz Elster (1982, p. 470), “através de sua socialização, as pessoas não adquirem tendências quase compulsivas a agir de uma certa maneira, mas, sim, estruturas de preferências que – conjuntamente com o espectro de ações factíveis – fazem com que algumas ações específicas sejam escolhidas”.

¹⁹ Devo esta ideia a David Dequech.

relação binária de preferência sobre estados de coisas (ou conjuntos de estados). Amartya Sen, em textos mais recentes, defende ponto de vista semelhante:

“I have argued [...] that the maximizing framework, properly defined (in line with foundational ideas of maximization in mathematics, as outlined for example by Bourbaki, 1939, 1968), has a much more extensive reach than the traditional framework of utility maximization. In particular, it can incorporate taking note of process considerations in general and the nature of the acts of choice in particular (important for deontological concerns), and can also allow incompleteness of the maximizing relation (important for accommodating alleged consistency problems). In terms of substantive content, the maximizing relation can be interpreted very differently from the way ‘utility’ is understood (such as pleasure, desire fulfilment, or a menu-independent preference ordering).” (Sen, 2001, p. 57).

Nesta e em muitas outras de suas contribuições, Sen (ver também 2002, pp. 33–36, 213–14) se mostra insatisfeito com o modo como muitos economistas concebem as preferências e o empobrecimento da teoria da escolha racional que resulta disso. Ele acredita que a caracterização singularmente estreita da motivação humana na formulação canônica da teoria da escolha racional empregada pelos economistas é um obstáculo para compreender uma infinidade de questões relativas ao comportamento humano. Para Sen, os economistas devem reconhecer a existência de razões que podem levar uma pessoa a ter objetivos diferentes do que ela vê como seu próprio bem-estar ou, o que é mais importante, escolher uma ação que vai além de perseguir seus próprios objetivos (fazendo a razão prática tomar nota dos objetivos dos outros).

Com vimos no trecho citado, Sen também defende que uma formulação adequada da escolha racional deve levar em conta que as pessoas avaliam as coisas não apenas por suas consequências esperadas. Elas podem se preocupar em realizar

certos atos por seu valor intrínseco, ou porque são moralmente ou socialmente necessários. Elas podem se importar ainda em atingir determinado estado de coisas através de um processo justo. Por exemplo, suponha que Roberto seja o segundo jogador em um jogo de ultimato.²⁰ Roberto poderia rejeitar uma divisão proposta por Carlos (\$ 2 para Roberto/ \$ 8 para Carlos), mas Roberto poderia aceitar a mesma divisão se fosse gerada por um mecanismo aleatório, em vez da decisão de outro jogador (Blount, 1995). Sen chama as preferências definidas sobre todas as consequências da escolha, incluindo o próprio ato e o processo de escolha, de preferências sobre “resultados abrangentes” (*comprehensive outcomes*), em oposição às preferências sobre “resultados finalísticos” (*culmination outcomes*), que são as consequências da ação interpretadas de forma restritiva (2002, pp. 41, 159–65, 314).²¹

Sen (1997, pp. 747-48) argumenta que não há nenhuma tensão para acomodar essas preferências complexas no arcabouço analítico do comportamento maximizador, contanto que o ato de escolha seja internalizado pelo sistema. Isso pode exigir uma “formulação mais paramétrica da escolha racional” para dar conta das variações nos padrões de comportamento (1994, pp. 385-89). Sen, contudo, não apresenta nenhuma formalização, até onde sabemos, que torne mais precisas suas ideias de “formulação mais paramétrica da escolha racional”.

Mas, na economia *mainstream*, existe atualmente uma extensa classe de funções de utilidade que incluem preferências “altruístas” ou “morais” (sobre o assunto, ver Meier, 2007; Clavien & Chapuisat, 2016). De modo geral, estas formalizações mostram como a utilidade do agente é afetada não apenas pelo valor monetário esperado (efeito preço) da escolha de uma ação, mas também pelo custo (ou benefício) moral associado àquela ação. Tais funções de utilidade com preferências altruístas ou morais certamente possuem a “flexibilidade paramétrica” necessária à reformulação da escolha racional.

²⁰ Jogo no qual o primeiro jogador (proponente) propõe uma divisão de uma soma de dinheiro, que o segundo jogador (respondente) pode aceitar ou rejeitar. Se a divisão proposta é rejeitada, então ambos os jogadores não obtêm nada.

²¹ Note que a noção de preferências sobre “resultados abrangentes” de Sen é semelhante ao conceito amplo de preferências de Hausman exposto acima.

1.6 Observações finais

Este capítulo aborda a noção de preferência, suas diferentes interpretações possíveis e suas limitações, e a ligação entre preferência e escolha.

Em muitas contribuições esparsas, Daniel Hausman e Amartya Sen exploraram em profundidade essas questões conceituais que surgem no contexto da teoria da escolha racional. Dos trabalhos de ambos é que extraímos nossa caracterização ampla das preferências como avaliações comparativas subjetivas totais. Elas são avaliações porque são mais parecidas com julgamentos do que com sentimentos, e são comparativas porque, ao contrário dos desejos, elas sempre comparam pelo menos duas possíveis opções, resultados ou estados de coisas. Elas são subjetivas porque apenas o sujeito que está fazendo escolhas sabe, em última instância, quais são suas alternativas de escolha ou suas consequências. As escolhas não podem definir preferências. Mais importante ainda, as preferências são totais e não parciais porque levam em conta todas as considerações que afetam as avaliações de uma pessoa, e não apenas seus interesses próprios. Todos os fatores que não estão incluídos nas crenças ou nas restrições estão incluídos nas preferências em vez de competir com elas.

Nós argumentamos aqui que um conceito de preferência amplo e não sujeito às restrições formais e substantivas típicas é essencial ao projeto de expandir o alcance e a flexibilidade da teoria da escolha racional. Isso permite enriquecer os pressupostos motivacionais da economia, mantendo a ideia central de que os mais diversos motivos, objetivos e valores das pessoas podem ser representados através de uma relação de preferência binária sobre os estados de coisas (ou conjuntos de estados). Isso torna a teoria da escolha racional mais plausível, tanto para fins normativos como explicativos, relaxando alguns de seus constrangimentos formais, e mantendo a ideia central de que a racionalidade envolve “a disciplina de maximização”.

2. Relações entre preferências e instituições

“Por agir no mundo externo e mudá-lo, o homem, ao mesmo tempo, muda sua própria natureza” – Karl Marx

As preferências ocupam um lugar central na economia por causa de sua conexão com a escolha e com o bem-estar. Mas de onde se originam as preferências? Como elas são formadas? Como o ambiente econômico, social, legal e cultural afeta a formação das preferências?

Embora muito do que se sabe a respeito seja resultado da pesquisa recente, grande parte dos modelos e ideias aqui apresentados foram antecipados por autores da economia *mainstream* há meio século ou mais, às vezes muito mais. O tema das preferências endógenas era central para o trabalho de James Duesenberry (1949) e Harvey Leibenstein (1950). Ambos se apoiaram na obra original de Thorstein Veblen (1899 [1992]), que observou que as preferências humanas por certos objetos muitas vezes dependem de quem mais está consumindo esses objetos. Veblen também foi figura de proa do que veio a ser conhecido como economia institucional nos Estados Unidos, que abordava de forma ampla as interações sociais.

Em meados do século XX, porém, “a economia *mainstream* trocou amplitude por rigor” (Manski, 2000, p. 115). A economia institucional cedeu lugar gradualmente dentro do *mainstream* à teoria neoclássica do equilíbrio geral, que formalizou a análise de mercados competitivos ideais. Tornou-se predominante a visão mais estreita de que a economia é essencialmente o estudo dos mercados, uma classe circunscrita de instituições em que as pessoas idealmente interagem através de um processo anônimo de formação de preços. O conceito de preferências endógenas passou a ser julgado teoricamente desnecessário dentro da economia e mesmo incompatível com sua principal abordagem teórica.

A abordagem teórica que se tornou convencional na economia *mainstream* começa descrevendo as preferências dos indivíduos e as restrições que eles enfrentam ao fazer escolhas. Em seguida, as mudanças no comportamento são explicadas como respostas de agentes otimizadores a mudanças nas restrições (preços, tecnologia, instituições, etc.) que alteram os *payoffs* e o conjunto disponível de ações. As preferências dos indivíduos são pressupostas uniformes, estáveis e exógenas relativamente às alterações nas restrições.

Um argumento tradicionalmente evocado para defender essa prática recorre a uma suposta divisão do trabalho teórico: economistas não teriam nada a dizer sobre como as preferências são formadas e modificadas e não precisariam preocupar-se com estas questões. São os psicólogos, sociólogos, antropólogos e biólogos que devem estudar a formação das preferências; economistas devem tomá-las como dados e analisar as implicações para o comportamento econômico (Friedman, 1962). Nos anos 1970, Gary Becker ia além e afirmava que não apenas os economistas não podiam contar com uma teoria útil de formação das preferências em sua disciplina, como tampouco havia uma teoria bem desenvolvida das preferências que pudessem tomar de empréstimo de qualquer outra ciência (1976, p. 133).

Mas a visão pragmática de que os economistas devem abandonar o estudo da formação das preferências às outras ciências sociais tem mudado lentamente nas últimas décadas. Desde o final dos anos 1970, economistas *mainstream* têm dedicado grande atenção ao estudo da formação e evolução das preferências (Bowles, 1998; Akerlof e Kranton, 2005). O progresso recente na teoria dos jogos permitiu tratar com bastante rigor formal aspectos importantes e complexos da interação estratégica entre agentes econômicos, ao passo que os avanços da metodologia experimental e econométrica tornaram possível detectar e “mensurar” as preferências com muito mais precisão e impor restrições sobre os tipos de mudanças de preferências que se pode razoavelmente invocar. Medidas empíricas independentes de preferência e de mudança de preferência são indispensáveis para disciplinar as “explicações baseadas em preferências”. Hoje em dia, existe, por exemplo, uma literatura relativamente grande acerca das preferências sobre risco (Starmer, 2000; Bruhin *et al.*, 2010), preferências

temporais (Frederick *et al.*, 2002) e preferências sociais (Fehr e Schmidt, 2003), que demonstra o sucesso da análise econômica em modelar e mensurar as preferências.

A reabilitação das preferências endógenas representa um grande desenvolvimento na economia *mainstream* e a reaproxima de um tema importante da economia institucional original: as relações entre preferências e instituições.

O estudo das relações entre instituições e preferências ainda tem bastante a avançar. Ao menos dois grupos amplos de questões podem ser destacados. O primeiro diz respeito à teoria da interação entre comportamento econômico e instituições; o outro se refere às implicações normativas da endogeneidade das preferências – e será tratado no próximo capítulo.

No que concerne à teoria do comportamento econômico, os tipos mais profundos de influência das instituições²² sobre a motivação dos indivíduos são geralmente negligenciados ou tratados inadequadamente. Um corpo considerável de pesquisa sugere que as instituições não apenas dão incentivos, como usualmente enfatizado por economistas *mainstream*, mas também moldam as próprias preferências dos indivíduos. Essas são o que podemos denominar as variantes simples e profunda do papel motivacional das instituições, respectivamente (ver Dequech, 2013a, p. 85). A observação casual sugere que há grandes diferenças de comportamento entre sociedades distintas e até mesmo entre grupos dentro das sociedades, e a pesquisa histórica e etnográfica documenta diferenças marcantes nas preferências individuais entre sociedades (Henrich *et al.*, 2001, 2010). No entanto, a despeito da farta documentação de grandes diferenças culturais, a evidência científica conclusiva de que as preferências são causalmente moldadas por instituições e práticas culturais é muito rara.

Existem várias razões pelas quais o estudo da influência causal das instituições sobre as preferências é difícil. Uma razão óbvia é que as sociedades e

²² As instituições são amplamente definidas na literatura como códigos de conduta e normas sociais. Por exemplo, North (1990) definiu instituições como as regras do jogo em uma sociedade. Roland (2004) distinguiu entre instituições de movimento rápido, como regras legais e algumas políticas públicas, e instituições de movimento lento, como a cultura e as normas sociais. Para os propósitos deste capítulo, não nos vamos prender a uma definição de instituição mais rigorosa do que a abreviada aqui. Ver Dequech (2009) para uma discussão mais extensa e aprofundada desses pontos.

grupos tipicamente diferem em um grande número de dimensões, mas o pesquisador não pode ter controle sobre todas elas. Raros são os experimentos “naturais” como o da divisão das Coreias (Norte e Sul) que oferecem a oportunidade de investigar os impactos de longo prazo das instituições sobre as preferências dos indivíduos.²³ Outra razão é que, devido à existência de equilíbrios múltiplos, sociedades podem terminar com diferentes instituições e preferências, apesar do fato de elas começarem com dotação de fatores e preferências similares. Neste caso, a covariação entre instituições e preferências não necessariamente indica um impacto causal das instituições sobre as preferências. A covariação pode refletir apenas o fato de que outras variáveis de base (que podem ser um evento histórico peculiar, como uma guerra ou um desastre natural) levaram ao desenvolvimento de diferentes trajetórias. Uma terceira dificuldade de análise se origina do fato de que as preferências sozinhas não fornecem explicação suficiente do comportamento humano: é preciso analisar também as crenças dos indivíduos para entender suas escolhas. Por exemplo, o consumo de aspirina por uma pessoa é explicado por sua aversão à dor em conjunto com sua crença de que a aspirina vai aliviar a dor e de que determinada pílula é realmente uma aspirina, e assim por diante. Mas se as escolhas são determinadas pela combinação de crenças e preferências, o tipo de influência das instituições pode ser facilmente mal interpretado se as preferências não podem ser medidas separadamente das crenças.

Neste capítulo, apresentamos evidências de diversos mecanismos que podem explicar como as instituições são capazes de influenciar profundamente as motivações dos indivíduos. A pesquisa em psicologia e economia mostra que as preferências humanas podem ser afetadas pela forma como são elicitadas²⁴, pela apresentação do problema de escolha, por âncoras, pela ativação de lógicas de ação ou de identidades sociais do indivíduo, etc. Assim, na medida em que tornam salientes determinadas lógicas de ação e identidades sociais e operam como mecanismos de

²³ O exemplo das Coreias é o que mais se aproxima de um “experimento natural” nas ciências sociais, mas ainda restará dúvida se todas as fontes de perturbação foram realmente controladas.

²⁴ Elicitar se refere ao processo de obter informações sobre as crenças e preferências das pessoas, sem que elas sejam questionadas diretamente. Isto é, as pessoas submetidas a técnicas de elicitación não podem saber que deram informações importantes ao experimentador (cf. Lichtenstein e Slovic, 2006).

elicitación, enquadramento e ancoragem, as instituições também ajudam a moldar as preferências.

O capítulo está estruturado da seguinte maneira. A primeira seção descreve preferências que são construídas no momento da escolha por *defaults*, *frames* e âncoras. A segunda seção descreve preferências que são elicitadas por situações sociais em vez de serem construídas: as pessoas alternam entre diferentes lógicas de ação e identidades sociais em diferentes contextos de escolha. A terceira seção mostra como os incentivos providos pelas instituições (em particular, os monetários) podem alterar o equilíbrio dos motivos intrínsecos e extrínsecos do comportamento individual. A quarta seção apresenta alguns modelos de interações de longo prazo entre instituições e preferências. Finalmente, a quinta seção apresenta brevemente alguns comentários a título de conclusão.

2.1 Defaults, frames e âncoras

Em um mundo ideal, *defaults*, *frames* e “âncoras” (tais como discutidos na economia comportamental) não deveriam influenciar as escolhas das pessoas. Nossas decisões seriam resultado de uma cuidadosa ponderação de custos e benefícios e se baseariam em preferências existentes. O que se observa, no entanto, é que, em muitos domínios, as pessoas parecem não possuir preferências claras, estáveis ou bem-ordenadas. O que elas escolhem é fortemente influenciado por detalhes do contexto.

Consideremos a decisão sobre ser um doador de órgãos após a morte. Johnson e Goldstein (2003) notaram que havia grandes diferenças nas taxas de doação de órgãos entre os países da União Europeia, e estas diferenças se mantinham estáveis de ano para ano. Mesmo controlando as influências possíveis de outras variáveis, como a logística de transplantes, a renda, a escolaridade e a religião, as diferenças nas taxas de doação persistiam. Os autores se voltaram, então, para os efeitos das diferentes políticas nacionais sobre a decisão das pessoas de se tornarem doadores de órgãos. Na maior parte dos países, as regras sobre doação de órgãos

prescrevem uma não-ação padrão (opção *default*), isto é, uma condição é imposta quando um indivíduo não faz uma escolha ativa. Esta opção *default* variava entre os países da União Europeia. Em alguns países, a opção de se tornar um doador de órgãos é a escolha padrão (as pessoas devem manifestar sua vontade de não doar). Em outros países, a opção padrão é a de ser um não-doador (as pessoas devem se manifestar caso queiram ser doadores de órgãos).

Defaults deveriam ter um efeito limitado sobre a escolha: quando as “opções automáticas” não fossem consistentes com suas preferências, as pessoas iriam escolher uma alternativa apropriada. Mas, normalmente, em problemas difíceis ou problemas caracterizados por um excesso de informação e escolhas, as pessoas tendem a escolher a opção já conhecida, ou *default*. Por várias razões. Primeiro, elas podem enxergar a opção *default* como uma sugestão implícita, um curso de ação recomendado. Segundo, tomar decisões envolve frequentemente esforço, enquanto que aceitar a opção *default* é mais fácil e menos arriscado. Finalmente, as opções *default* muitas vezes representam o estado atual de coisas ou *status quo*, e os humanos possuem uma forte propensão a não mudar o comportamento a menos que o incentivo para fazê-lo seja suficientemente forte (Samuelson e Zeckhauser, 1988; Kahneman, Knetsch e Thaler, 1991).

Para testar os efeitos dos *defaults* sobre as escolhas das pessoas, Johnson e Goldstein realizaram um experimento *on-line*: 161 entrevistados foram questionados se eles aceitariam ser doadores com base em uma de três perguntas com *defaults* variados. Na condição de *opt-in*²⁵, os participantes foram instruídos a assumir que eles tinham acabado de se mudar para um novo estado, onde a opção *default* era ser um não-doador de órgãos, e a escolha ativa era para confirmar ou alterar esse *status*. A condição *opt-out* era idêntica, exceto que a opção *default* era ser um doador. A terceira condição, neutra, simplesmente obrigava-os a escolher sem *default* anterior. Os entrevistados podiam, em um clique do *mouse*, mudar sua escolha, eliminando grande

²⁵ Os termos *opt-out* e *opt-in* são muito importantes nesta seção e são utilizados também no Brasil. No modelo do *opt-in*, é preciso que a pessoa se inscreva em determinado programa, ou declare que deseja participar daquela situação. Em tradução livre, seria algo como “optar por fazer parte”. Já o modelo *opt-out* é justamente o contrário. A pessoa é inscrita automaticamente no programa, serviço ou situação e, caso deseje, pode “optar por se retirar”.

parte do esforço de explicações. Nos dois primeiros grupos experimentais, as pessoas tendiam a não divergir da opção *default*. Simplesmente mudando a opção *default* de “não doador” para “doador”, os autores do estudo fizeram a taxa de disposição a doar saltar de 42% para 82% dos entrevistados. Isso ajuda a explicar por que a proporção de doadores nos países que utilizavam regras do tipo *opt-out* é significativamente maior do que nos países que utilizavam regras do tipo *opt-in*.

Esta inércia que mantém as pessoas presas à opção *default* no caso da doação de órgãos é visível também nas baixas taxas de adesão aos planos de previdência de empresas quando os funcionários têm de fazer o esforço de se inscrever (“opção de entrar”, ou *opt-in*). Mesmo nos planos em que há incentivo por parte do patrocinador (a empresa contribui em conjunto com o empregado), muitas pessoas demoram a aderir ao plano previdenciário, ou aderem a sua opção mais baixa, ou até mesmo acabam nunca aderindo a eles. Nesse caso, um método simples e eficaz de elevar as taxas de adesão é mudar o *default* — em vez de precisar agir para inscrever-se no plano de previdência, o funcionário precisa fazer um esforço para cancelar sua inscrição (*opt-out*). A estratégia vem sendo adotada com sucesso por empresas nos Estados Unidos desde o final dos anos 1990, quando o órgão regulador americano passou a restringir os benefícios fiscais na previdência privada apenas às companhias em que o público dos planos de previdência fosse equilibrado, não concentrado nos empregados com maiores salários, de algum gênero ou idade específica. Um estudo feito à época por Brigitte Madrian e Dennis Shea (2001) aponta que a prática aumentou a taxa de participação nos fundos de pensão de 38% para 86% dos funcionários.

Embora a adesão automática tenha aumentado de forma significativa as taxas de participação nos planos de previdência, os funcionários costumam ficar presos a taxas de contribuição muito baixas durante anos. Cerca de 3/4 dos planos de adesão automática utilizam uma taxa inicial de poupança de apenas 3% da renda. Pesquisas apontam que muitas pessoas aceitaram a oferta da taxa padrão, mas, se tivessem sido obrigadas a fazer uma escolha por conta própria, alguns teriam escolhido uma taxa mais alta (Madrian e Shea, 2001). O problema de poupar muito pouco foi depois atacado com nova alteração das opções *default* dos planos de aposentadoria para

funcionários de empresas americanas. Antes da intervenção, os funcionários podiam optar pelo aumento da taxa de contribuição à medida que o salário aumentasse, mas a opção *default* não previa nenhum aumento dessa taxa, a menos que o funcionário optasse ativamente por ele. Thaler e Benartzi (2004) sugeriram mudar a opção *default* para que a taxa de contribuição aumentasse automaticamente com os salários, a menos que o funcionário optasse por não participar do programa. Isso foi testado por um período de alguns anos, e os resultados mostraram um aumento significativo nos índices de poupança.

Outro fator que mostra notável poder de moldar as preferências são as âncoras. O efeito de ancoragem acontece quando a exposição prévia a um número qualquer afeta as avaliações subsequentes das pessoas sobre o valor de bens e experiências. Por exemplo, o preço da primeira casa que um corretor de imóveis nos mostra pode servir como âncora e influenciar as avaliações sobre as casas que nos forem mostradas depois (como relativamente baratas ou caras). O problema é que os julgamentos de valor das pessoas muitas vezes são influenciados por um número (âncora) obviamente não informativo. Um estudo de Ariely e seus colaboradores (2003) perguntou aos participantes se estariam dispostos a pagar por um item de consumo (uma garrafa de vinho, chocolates belgas, etc.) uma quantidade de dólares que fosse igual aos dois últimos dígitos do número de seu seguro social. Depois desta questão de ancoragem, os participantes foram indagados a respeito do valor máximo que estariam dispostos a pagar. Os participantes com números de seguro social acima da mediana mostraram disposição a pagar consideravelmente maior. Uma explicação para a maleabilidade da disposição a pagar dos indivíduos é que eles não seriam bons em prever os prazeres e as dores produzidos por uma compra. Para resolver este problema, o estudo incluiu um experimento de *follow-up* em que os consumidores podem experimentar toda a extensão desse prazer ou dor pouco antes da decisão de precificar. Esta experiência expôs os participantes a um som irritante e, em seguida, eles foram perguntados se estariam dispostos a ouvir o som novamente em troca de um determinado valor. Este valor é a âncora. Após esta questão de ancoragem, o experimento investiga a disposição dos participantes de aceitar dinheiro em

recompensa por ouvir o som irritante. Mais uma vez, uma âncora baixa gera propostas substancialmente mais baixas do que uma âncora alta.

As pessoas parecem ter pouca noção de quanto gostam de bens e experiências ou de como valorizá-los. Em outro estudo, Ariely e seus colegas (2006) se colocaram uma questão ainda mais básica: será que as pessoas têm uma noção preexistente de se uma experiência é boa ou ruim? Eles mostraram que indivíduos caracterizam algumas experiências como positivas ou negativas, dependendo de se eles são perguntados sobre quanto se dispõem a pagar para tê-las ou quanto exigem ser pagos para tolerá-las. Depois que uma resposta arbitrária é dada, as outras respostas do indivíduo seguem de forma coerente, o que sugere que as pessoas tentam se comportar de uma forma racional mesmo não possuindo um *ranking* de preferências estáveis.

Finalmente, um terceiro fator que pode causar mudanças significativas nas preferências é o *framing*²⁶ das escolhas. *Framing*, na economia comportamental, se refere à forma como a informação é apresentada às pessoas. Escolhas logicamente equivalentes podem ser apresentadas (*framed*) de um modo que ressalte aspectos positivos ou negativos da mesma decisão, levando a mudanças em sua atratividade relativa. Descrever um hambúrguer como sendo 75% livre de gordura ou como tendo 25% de gordura transmite a mesma informação sobre o hambúrguer, mas enfatizar o aspecto “75% sem gordura” faz a carne ser avaliada mais favoravelmente pelos participantes de um experimento (Levin e Gaeth, 1988). Similarmente, as pessoas tendem a ser mais propensas a concordar com um procedimento médico com probabilidade de salvar 90 em 100 vidas do que com um procedimento equivalente com risco de perder 10 em 100 vidas (Redelmeier, Rozin e Kahneman, 1993).

Efeitos de *framing* podem ser encontrados em muitas situações que envolvem o comportamento dos trabalhadores e consumidores. Por exemplo, um estudo feito por Hossain e List (2012) procurou aumentar a produtividade dos empregados de uma fábrica chinesa de componentes eletrônicos para computadores

²⁶ O verbo *framing* tem recebido diferentes traduções tais como “enquadramento” e “emolduramento”. O mesmo acontece com o substantivo *frame*. Como não há tradução consagrada, optou-se pelo uso dos termos originais em inglês.

por meio de um bônus em dinheiro. Mais especificamente, seus experimentos de campo testaram o efeito de dois *frames*. Alguns dos funcionários receberam uma carta com um *frame* de ganho (a condição de “recompensa”), notificando que, além do salário, eles receberiam uma remuneração adicional de 80 *yuan*s²⁷ para cada semana em que a produção semanal média de sua equipe atingisse no mínimo 400 unidades por hora. Outra condição experimental (“punição”) foi implementada com base na aversão à perda. A carta aos trabalhadores desse grupo informava que, além de seu salário normal, eles receberiam um único adicional no mês de 320 *yuan*s. Contudo, para cada semana em que a produção semanal média de sua equipe fosse inferior a 400 unidades por hora, esse adicional ao salário seria reduzido em 80 *yuan*s.

Os resultados mostram que receber um bônus aumenta a produtividade do grupo, seja qual for o *frame* (“recompensa” ou “punição”). Os grupos respondem mais intensamente ao bônus colocado como “punição” em comparação com o bônus colocado como “recompensa”. A magnitude do efeito é de aproximadamente 1%, isto é, a produtividade total do grupo é aumentada em 1% puramente devido à manipulação de *frames*. Mais importante, os autores constataam que nem o *framing* nem o efeito do incentivo perdem sua importância ao longo do tempo; ao contrário, os efeitos são observados durante todo o período de amostragem.

Decisões de gasto também podem ser influenciadas por efeitos de *framing*. Um estudo de Epley e seus colegas (2006) mostrou que as pessoas gastam uma parcela muito maior do dinheiro que lhes é dado como “bônus” do que do dinheiro que recebem como “restituição”. No experimento, estudantes da Universidade de Harvard receberam um cheque de 50 dólares. Todos os participantes foram informados de que esse cheque era proveniente dos fundos de um laboratório, que, como os demais, era parcialmente financiado por taxas de anuidade (*tuition fees*) cobradas dos alunos da universidade. Para metade dos estudantes, o dinheiro foi descrito como “bônus”, enquanto, para os outros, o dinheiro foi descrito como uma “restituição”.

²⁷ O salário médio semanal destes trabalhadores chineses variava entre 290 e 375 *yuan*s, de modo que o bônus semanal equivalia a 20% do salário semanal do trabalhador mais bem pago (Hossain e List, 2012).

Uma semana depois, os participantes foram contatados por *e-mail* e perguntados sobre quanto haviam poupado e quanto haviam gasto dos 50 dólares. Os participantes que receberam a “restituição” relataram ter gasto menos da metade do que gastaram aqueles que receberam o “bônus” (US\$ 9,55 contra US\$ 22,04, respectivamente). De acordo com os autores, uma restituição é, para a maior parte das pessoas, diferente de um bônus. Uma restituição é percebida como renda recuperada, ao passo que o bônus é visto como renda extra. E os resultados do estudo sugerem que as pessoas tendem a gastar uma percentagem maior da “renda adicional” do que da “renda recuperada”. Em suma, um simples efeito de *framing* tem impactos poderosos sobre as decisões individuais de gasto e poupança.

Os exemplos mencionados acima mostram que, em muitos casos, as pessoas não possuem preferências claras, estáveis ou bem-ordenadas ou não possuem absolutamente preferências *ex ante*. O que elas escolhem é praticamente determinado por detalhes do contexto (*defaults*, *frames* e âncoras). Na medida em que enquadram escolhas, fornecem opções predefinidas e estabelecem âncoras, as instituições ajudam a “construir” as preferências das pessoas no momento da decisão. Em outros casos, as pessoas parecem já possuir um repertório heterogêneo de preferências antes do momento da decisão e o papel das instituições consiste em ajudar a interpretar a situação de decisão (de acordo com lógicas de ação e identidades sociais) e sinalizar o comportamento apropriado ao indivíduo. É o que veremos na próxima seção.

2.2 Lógicas de ação e identidade sociais

As pessoas muitas vezes adotam diferentes valores e regras para a tomada de decisão em diferentes contextos sociais, e como elas pensam e se comportam no laboratório pode depender de suas crenças sobre qual contexto social melhor corresponde à situação experimental.

Por essas razões, os experimentos de laboratório são geralmente descritos aos participantes em termos claros, abstratos, usando letras ou números para representar as estratégias e os demais participantes, em vez de descrições concretas como “ajudar a limpar a praça” ou “confiar em alguém em um local distante”. A linguagem abstrata não é utilizada porque é comum no dia a dia das pessoas, mas porque serve de referência (condição de controle) para que os efeitos das descrições mais concretas possam ser medidos.

Por exemplo, jogos de ultimato são apresentados aos participantes da seguinte maneira. O jogador 1 (o proponente) recebe uma soma de dinheiro e pede-se que ele proponha como dividi-la com o jogador 2. O jogador 2 (o respondente) pode aceitar ou rejeitar esta proposta. Se o jogador 2 aceitar, o dinheiro é dividido conforme a proposta. Se o jogador 2 rejeitar, nenhum dos jogadores recebe dinheiro.

Os resultados de jogos de ultimato assim descritos sugerem que, numa situação de barganha entre duas pessoas, na ausência de outras “pistas”, o contexto social percebido pelos participantes dita alguma forma de “partilha”. Em experimentos típicos conduzidos com estudantes universitários, os proponentes costumam fazer ofertas generosas, entre 40 e 50 por cento da soma; e os respondentes, por sua vez, rejeitam ofertas abaixo de 20 por cento da soma em aproximadamente metade das vezes (ver Alvin Roth, 1995). Entretanto, se os experimentadores introduzem a noção de direitos de propriedade na situação estratégica (por exemplo, o proponente em um jogo de ultimato “obtem” ou “conquista” o direito a esta posição por meio de um teste de conhecimentos gerais²⁸) e, ao mesmo tempo, alteram as palavras usadas nas instruções de modo que os participantes sejam chamados de “compradores” e “vendedores” (em vez de jogadores 1 e 2), as ofertas são significativamente reduzidas (Hoffman *et al.*, 1994).

Os resultados de Hoffman e seus colaboradores mostram que simplesmente enquadrar uma interação entre duas pessoas como uma relação de mercado, sem mudar a estrutura estratégica ou a matriz de *payoffs* do jogo, tem um efeito significativo

²⁸ Na condição de controle, as posições (proponente ou respondente) são geralmente atribuídas de forma aleatória.

sobre a distribuição do excedente. E quanto mais a situação experimental se aproxima de um contexto de mercado e de suas instituições, os proponentes parecem tornar-se menos generosos ou menos preocupados com a possibilidade de os respondentes rejeitarem ofertas baixas e os respondentes, por sua vez, muito raramente recusam ofertas positivas. Este parece ser o caso quando se introduz concorrência seja do lado dos respondentes, seja do lado dos proponentes (ver estudos de Roth *et al.*, 1991; Fischbacher, Fong e Fehr, 2003). No caso de dois respondentes, por exemplo, que aceitam ou rejeitam simultaneamente a oferta X de um único proponente, a oferta média diminui para 20 por cento da soma. A concorrência entre os respondentes os obriga a aceitar menos, e os proponentes antecipam e tiram proveito disso, oferecendo menos. Quando os proponentes competem, fazendo ofertas simultâneas a um único respondente que escolhe a melhor oferta, a oferta média sobe para 75 por cento da soma.

Estes resultados experimentais são consistentes com a hipótese de que as pessoas veem as coisas da perspectiva de (e agem de acordo com) diferentes lógicas de ação enquanto se movem entre o ambiente familiar, o local de trabalho, o mercado e outros domínios de interação social. Dequech (2013b) oferece uma taxonomia das lógicas de ação correspondentes aos mais importantes domínios de provisão econômica: o mercado, a família e a comunidade, cada qual com suas regras socialmente compartilhadas de comportamento apropriado.²⁹ Dependendo da

²⁹ Na antropologia, Alan Fiske (1992) desenvolveu uma tese semelhante baseada no que ele chama de quatro formas básicas de socialidade. Esta tipologia baseia-se em trabalhos de campo extensivos em muitas sociedades diferentes. Fiske identifica quatro modelos comuns de relacionamento. Cada modelo é distinto nas regras e valores que pautam as interações entre as pessoas. No primeiro modelo, da partilha comunal, alguns relacionamentos são definidos pela forma como as pessoas vivem juntas em uma relação de confiança em que compartilham muitas coisas, considerando-as como “nossas” (do grupo) e não “minhas”. A equidade é importante em tais grupos e o apelo aos valores pode ser a melhor maneira de persuadir. O conflito pode ser tratado através da mediação e outros métodos que buscam o acordo de todos. O segundo modelo relacional de Fiske, do *ranking* de autoridade, refere-se às hierarquias definidas pela dominação, *status*, idade, gênero, tamanho, força, posses ou precedência. As relações de autoridade autorizam os superiores a retirar o que quiserem e a receber tributos dos inferiores, e a exigir destes obediência e lealdade. Enquanto os grupos de compartilhamento comunal são baseados na confiança e no *fair play*, as relações de autoridade são baseadas no comando e no controle, onde a pessoa inferior tem pouca opção senão obedecer à pessoa superior. No terceiro modelo, das relações de igualdade, não há autoridade entre as pessoas, nem há uma responsabilidade mais profunda de uns para com os outros, como no modelo de partilha comunal. Parceiros em relacionamentos de igualdade geralmente colaboram em torno de objetivos compartilhados e ajudam-se uns aos outros com base em apelos e em troca de favores (reciprocidade). O último modelo relacional de Fiske é o de preços de

informação que transmite, o ambiente experimental pode sinalizar que a situação corresponde a um destes três domínios (ou mesmo a uma combinação deles) e, por consequência, pode evocar respostas distintas dos participantes.

Assim, uma possível explicação para as diferenças comportamentais nos experimentos de jogos de ultimato citados acima é a de que as condições experimentais que evocam as instituições de mercado (as regras da concorrência, dos direitos de propriedade e da troca entre vendedores e compradores) tornam saliente a lógica de ação de mercado aos participantes e, por consequência, promovem suas preferências autorreferenciais (*self-regarding*).

Outro exemplo de como o contexto ajuda a avaliar qual lógica de ação usar pode ser encontrado em um experimento conduzido por Kathleen Vohs e colaboradores (2006). O estudo mostra como o simples conceito de dinheiro é capaz de mudar o comportamento das pessoas. Os participantes dos experimentos recebem frases para desembaralhar, algumas das quais contêm referências a dinheiro, ou são requisitados a resolver tarefas em uma sala onde o jogo *Banco Imobiliário* está sobre uma mesa, ou uma imagem de dinheiro está em um protetor de tela. Em seguida, os participantes são colocados em situações variadas. Por exemplo, alguém andando pela sala deixa cair uma caixa de lápis ou outro (suposto) participante pede ajuda, ou alguém pede que o participante faça uma doação a uma instituição de caridade. Os resultados das experiências mostram que as pessoas que são “pré-ativadas”³⁰ com a ideia de dinheiro pedem ajuda com menos frequência, oferecem ajuda aos outros com menos frequência, doam menos dinheiro, preferem trabalhar ou jogar sozinhas, e colocam mais espaço físico entre si e as outras pessoas. Vohs e seus colegas concluíram que o conceito de dinheiro leva as pessoas a se comportar de modo autossuficiente, isto é, elas trabalham mais para atingir objetivos pessoais e preferem estar livres de dependência e de dependentes. Essa interpretação sugere que o dinheiro aumenta o

mercado: a relação é baseada em uma transação, onde as partes trocam itens substantivos, muitas vezes com o dinheiro fazendo parte da transação. Essas relações podem ser mais curtas do que outras e mais formais, mediadas por um contrato explícito ou implícito.

³⁰ Pré-ativação é uma tradução usual do termo inglês *priming*, que se refere à influência que a exposição prévia a determinado estímulo pode acarretar na resposta a um estímulo subsequente, sem que exista consciência do indivíduo sobre tal influência (cf. Myers, 2014, pp. 82-83).

individualismo e enfraquece as preferências sociais das pessoas. E, o que é mais importante, este efeito do dinheiro sobre o comportamento não decorre diretamente dos incentivos – no experimento conduzido por Vohs e colaboradores nem sequer se usa dinheiro real. É a simples ideia de dinheiro – uma instituição essencial de economias de mercado – que torna saliente a lógica de mercado sobre outras lógicas de ação (familiar, cívica, etc.).

Indivíduos têm de avaliar qual lógica de ação usar não só ao se relacionarem uns com os outros, em pares, mas também quando agem coletivamente, em grupos. Em um experimento conduzido por Cardenas e colaboradores (2000), habitantes da zona rural da Colômbia, cuja subsistência dependia de recursos florestais facilmente esgotáveis, foram requisitados a escolher, individual e anonimamente, que valor retirar de um fundo comum aos membros da comunidade – análogo à “floresta”. Os *payoffs* eram tais que o nível de retirada que maximizava os ganhos do grupo como um todo era substancialmente inferior ao nível que maximizava os ganhos do indivíduo agindo isoladamente. Deste modo, o experimento capturava o problema conhecido na literatura como “tragédia dos comuns”, em que vários indivíduos, agindo racionalmente segundo seus próprios interesses, exaurem recursos comuns limitados (no caso, a floresta), o que contraria os interesses de longo prazo de todos.

Grupos de sujeitos jogaram oito rodadas deste jogo sem comunicação uns com os outros, com uma retirada média que estava a meio caminho entre o autointeresse individual e o nível benéfico ao grupo. Observou-se um desvio significativo em relação ao nível de retirada que maximiza o *payoff* individual, o que pode ser tomado como uma medida das preferências sociais dos sujeitos. Os experimentadores, em seguida, alteraram as regras. No jogo seguinte, permitiu-se em alguns grupos a comunicação face a face (mas não havia maneira de fazer promessas vinculantes). Os grupos neste tratamento com “comunicação” melhoraram seu desempenho, explorando menos a “floresta” e assim aumentando os benefícios coletivos. Apesar da condição de “comunicação”, as escolhas continuaram a ser feitas individual e anonimamente, o que permite isolar o efeito da vigilância, da repressão e dos cuidados com a reputação sobre o comportamento das pessoas. Assim, uma

interpretação possível é a de que a comunicação tenha “aproximado” as pessoas e ativado uma lógica de ação orientada para os interesses da comunidade.

Outro tratamento excluía a “comunicação”, mas simulava “regulação estatal”. As retiradas não deveriam exceder o nível ótimo para o grupo, e os sujeitos seriam monitorados e multados por superexploração dos recursos comuns. A regulação reduziu o nível de retirada que seria escolhido por um indivíduo totalmente egoísta, mas as multas previstas eram de tal ordem que a escolha ótima do maximizador de *payoffs* continuava a acarretar algum grau de superexploração do fundo comum. Neste tratamento com “regulação”, os indivíduos inicialmente respondiam restringindo as suas retiradas para se aproximar da escolha ótima para o grupo, mas, depois de sucessivas rodadas, eles passaram a agir cada vez mais de acordo com o interesse próprio e, por fim, nas últimas três rodadas suas escolhas eram quase totalmente autointeressadas. A multa, insuficiente para garantir o ótimo social, aparentemente quase extinguiu as preferências heterorreferenciais de sujeitos que, nas rodadas anteriores, estavam motivados a retirar muito menos do que seria de esperar caso estivessem maximizando seus próprios retornos. Os resultados do trabalho de Cardenas *et al.* (2000) sugerem que as tentativas de redesenhar as instituições para que todos sejam penalizados ou recompensados por suas decisões individuais podem “expulsar”³¹ preferências socialmente desejáveis. Os efeitos dos desincentivos monetários da multa sobre o comportamento dos indivíduos seriam sobrepujados pelos efeitos provocados pela mudança das preferências (mediante troca de lógicas de ação) ocasionada por esta mesma multa.

Além de múltiplas lógicas de ação, as pessoas também possuem múltiplas identidades sociais baseadas, por exemplo, em gênero, etnia ou profissão (Deaux, 1993; Turner, 1985). Identidades são associadas com normas e valores sociais específicos que prescrevem os pensamentos e/ou comportamentos admissíveis para os membros de uma determinada categoria social em uma dada situação. A lista de identidades potenciais de uma pessoa é extensa, com algumas identidades (por exemplo, “mãe”) evocando valores, objetivos e obrigações muito diferentes de outras

³¹ O efeito *crowding-out* das instituições será examinado na seção sobre motivações intrínseca e extrínseca.

(por exemplo, “advogada”). Nem todas as identidades de uma pessoa estão salientes em determinado ponto no tempo. Em consequência, as preferências que uma pessoa expressa dependem de qual identidade está mais saliente no momento da decisão.³²

Um estudo de LeBoeuf, Shafir e Bayuk (2010) mostra como as preferências se assimilam às identidades salientes. Mesmo quando opções de escolha, procedimento e descrição são mantidos constantes, a manipulação sutil do autoconceito saliente de um tomador de decisão expõe preferências maleáveis. Os autores investigaram o caso de estudantes universitários, que muitas vezes se veem à volta com identidades conflitantes. Por um lado, eles são estudiosos novatos que desejam envolver-se em atividades intelectuais; por outro lado, encontram-se em um ambiente que promove a convivência intensa e uma variedade de atividades frívolas. Com base nessa tensão, LeBoeuf e seus colaboradores manipularam alternativamente a importância das identidades sociais de “estudiosos” e “sociáveis” dos estudantes universitários, que foram então convidados a escolher entre vários bens de consumo. Metade dos participantes primeiro respondeu a um breve questionário sobre, por exemplo, banheiros compartilhados nos dormitórios estudantis, que foi projetado para trazer à mente questões relacionadas com a socialização no *campus*. O restante dos participantes completou um questionário sobre questões políticas relevantes para os alunos, com o que se esperava trazer à tona uma identidade mais acadêmica. Todos os participantes, em seguida, enfrentaram uma série de escolhas hipotéticas entre itens de consumo, cada qual opondo uma alternativa “séria” a uma alternativa mais “frívola” (por exemplo, a revista *The Economist* contra a *Cosmopolitan*, um filme sério como *Before Night Falls* versus uma comédia leve como *Chocolat*, etc.). Como previsto, as opções “sérias” eram selecionadas mais frequentemente por aqueles cuja identidade de “estudioso” estava saliente no momento da escolha do que por aqueles com a identidade de “sociável” ativada.

No mesmo estudo, LeBoeuf e colaboradores testaram ainda a hipótese de que, para imigrantes chineses residentes há mais de uma década nos Estados Unidos,

³² Em economia, já existe uma literatura volumosa que investiga o efeito marginal das identidades sociais sobre taxas de desconto, aversão ao risco e preferências sociais, medindo como as escolhas dos sujeitos se alteram quando uma determinada identidade social é feita saliente. Ver, por exemplo, Akerlof e Kranton (2010), Benjamin *et al.* (2010), Chen e Li (2009), Hoff e Pandey (2006).

é possível ativar alternativamente a sua identidade asiática associada a normas de cooperação e valores coletivistas, e a sua identidade americana que coloca menos ênfase na cooperação e mais ênfase em valores individualistas. As diferentes identidades eram pré-ativadas por algumas perguntas feitas antes da tarefa experimental. Estas eram perguntas como: “Onde você nasceu?” ou “Qual é seu feriado chinês (americano) preferido?”. Depois que os indivíduos recebiam o tratamento asiático ou americano, eles respondiam a questões elaboradas para eliciar sua propensão a cooperar em um dilema dos prisioneiros e o seu grau de individualismo em uma situação hipotética de escolha coletiva em um restaurante.³³ O tratamento asiático levou a uma taxa de defeção menor no dilema dos prisioneiros e a uma disposição muito menor para fazer uma escolha individualista de refeição no restaurante.

Um experimento de Cohn, Fehr e Maréchal (2014) mostrou que identidades sociais podem até mesmo provocar a desonestidade. Para o estudo, os autores dividiram 128 funcionários de um grande banco em dois grupos. No grupo experimental, os funcionários do banco eram questionados sobre seu ambiente de trabalho. Em que banco trabalhava, se o banco era competitivo, como era sua remuneração, se ele se considerava igual ou superior aos seus colegas e assim por diante. Perguntas que os levavam a pensar sobre a sua identidade profissional. No grupo de controle, as perguntas feitas pelos pesquisadores eram propositadamente gerais e se referiam à vida familiar do sujeito. Quantos filhos tinha, quantas horas dormia por noite, se era casado, se praticava esportes, etc. Em seguida, os participantes foram convidados a lançar uma moeda dez vezes em privado e relatar os resultados *on-line*. Eles sabiam de antemão que, para cada coroa anotada, receberiam US\$ 20 e, para cada cara registrada, não receberiam nada. Como as atividades do voluntário não eram monitoradas, ele poderiam se comportar honestamente, anotando o resultado obtido, ou trapacear, aumentando o número de coroas relatadas.

³³ A seguinte questão era feita por LeBoeuf e colaboradores (2010, p. 59) aos sujeitos do experimento: você e seus amigos gostam muito do mesmo restaurante e, sempre que vocês vão lá, pedem a mesma coisa. Um dia, no entanto, o garçom sugere um prato novo e exótico que lhe parece muito bom. Para sua surpresa, seus amigos não acham o prato especial tão interessante. Na verdade, um deles diz que “parece estranho”. Isso o deixa um pouco preocupado com o prato, mas, ainda assim, você o acha atraente. Chega o momento de fazer seu pedido. O que acha que você faria?

1) *Pediria a refeição tradicional que eu sempre peço.*

2) *Solicitaria o novo prato especial, independentemente do que dizem meus amigos*

Os autores observaram que, no grupo de controle, os resultados obtidos (51,6% de coroas) não são estatisticamente diferentes da distribuição binomial esperada, 50% de coroas. Isso indica que, em média, os funcionários se comportaram honestamente. Mas, no grupo experimental, os resultados obtidos demonstraram que houve trapaça: eles registraram 58,2% de coroas, o que é estatisticamente diferente de 50% com alto grau de certeza.

O efeito induzido pelo tratamento pode ser atribuído a diversas causas, incluindo a competitividade esperada de funcionários de banco, a exposição a regimes competitivos de bônus, as crenças sobre o que outros empregados fariam na mesma situação ou a saliência do dinheiro no questionário. Cohn e seus colegas realizaram mais testes e análises estatísticas para avaliar esses canais potenciais, mas não encontraram dados que confirmassem a importância de algum deles. Os autores também observaram que o efeito de pré-ativação da identidade profissional não foi replicado em sessões idênticas envolvendo participantes de outras profissões. Isto sugere fortemente que o aumento da desonestidade dos funcionários de banco no grupo experimental resulta de uma cultura específica do setor bancário. A cultura empresarial é uma entidade complexa que engloba normas, valores, crenças, expectativas e hábitos de uma organização; que excede largamente os sistemas de incentivos promovidos pela empresa.

Os exemplos mencionados acima sugerem que as preferências humanas são dependentes do contexto, e ligeiras diferenças nas situações podem ativar lógicas de ação e identidades sociais diferentes e conduzir à expressão de preferências diferentes. Os tratamentos experimentais dos estudos apresentados visam justamente a manipular as lógicas de ação e identidades sociais dos participantes. Essa manipulação é feita por meio de pequenas alterações nas propriedades da situação que determinam o conjunto de normas sociais relevantes (isto é, as lógicas de ação e identidades sociais aplicáveis), que definem o conjunto de escolhas socialmente aceitas. Essas propriedades da situação experimental são muitas vezes as “regras do jogo” implementadas pelo experimentador, que os participantes parecem assimilar às regras institucionais que estão presentes em situações da vida real. As “regras do jogo”

ajudam a interpretar uma situação de decisão e sinalizam o comportamento apropriado ao indivíduo, ou seja, as lógicas de ação e identidades sociais que ele deve adotar naquele caso. Em outras palavras, os participantes aparentemente fazem a sua escolha adotando uma lógica de ação e/ou identidade social (instituições) que seja *complementar* às regras (simulacros de instituições) já colocadas em prática na situação experimental.

2.3 Motivações intrínsecas e extrínsecas

Outro mecanismo da influência motivacional profunda das instituições se refere aos seus efeitos sobre o equilíbrio das motivações extrínsecas e intrínsecas dos indivíduos. A definição geralmente aceita de motivação intrínseca vem da psicologia social (Deci, 1975) e identifica um motivo intrínseco à ausência de recompensa ou sanção externa, como motivação que vem de “dentro da pessoa”. A motivação extrínseca, pelo contrário, vem do exterior da pessoa. Com base nesta distinção, motivos como o prazer hedônico ou o senso de justiça podem ser considerados intrínsecos, uma vez que suas recompensas são puramente internas, derivadas do próprio conhecimento do agente de seu comportamento, enquanto os motivos que envolvem recompensas materiais, como os que levam um agente a sonegar impostos, podem ser considerados extrínsecos, já que aqui o comportamento é instrumental na obtenção de recompensa externa. Reciprocidade, normas sociais e preocupações com a reputação não parecem vir apenas de dentro da pessoa, e, no caso das normas sociais, um exame mais aprofundado é necessário. Um indivíduo pode seguir uma norma social movido tanto pelo desejo de alcançar uma boa autoimagem (motivo intrínseco) quanto de ganhar o respeito e a aprovação dos outros (motivo extrínseco).³⁴ As pessoas costumam se comportar de determinada maneira a fim de sinalizar suas boas características para si e para os outros. Obviamente, quanto mais escondida a ação é, menos relevante será a aprovação social.

³⁴ Para uma discussão mais extensa e aprofundada dos motivos pelos quais as pessoas se conformam com normas sociais, ver Dequech (2013a).

A distinção entre as motivações intrínsecas e extrínsecas³⁵ fornece bases úteis para analisar as interações entre elas e as intervenções externas (arranjos institucionais e políticas) e para estudar questões fundamentais da economia, como, por exemplo, quais são os incentivos que levam as pessoas a adotar um comportamento pró-social (doar sangue), mudar o estilo de vida (fazer exercícios físicos) ou se esforçar mais no trabalho ou na escola. Um crescente corpo de conhecimento, tanto teórico quanto empírico, mostra que as intervenções externas (via incentivos monetários ou punições) podem interagir com, e muitas vezes afetar adversamente, as motivações intrínsecas (ver, por exemplo, Kreps, 1997; Frey e Jegen, 2001; Bénabou e Tirole, 2003, 2006; Gneezy, Meier e Rey-Biel, 2011). Essa interação é importante, uma vez que implica, entre outras coisas, que medidas e decisões bem intencionadas (dentre elas, as instituições de origem planejada) possam ter resultados inesperados, indesejáveis ou, às vezes, até diametralmente opostos a seus objetivos originais.

Titmuss (1971) já argumentava que pagar por doações de sangue poderia prejudicar e reduzir a vontade de doar. Mais recentemente, diversas explicações têm sido propostas na literatura econômica para o efeito *crowding-out* das intervenções externas. As pessoas veriam valor intrínseco em realizar algumas atividades (p.ex., ajudar os outros, dever cívico) e a compensação monetária externa reduziria o valor intrínseco percebido (Frey e Oberholzer-Gee, 1997). Outra explicação está baseada na ideia de contratos incompletos: a introdução de um pagamento monetário muda a percepção de um contrato incompleto. Por exemplo, a introdução de uma multa por chegar atrasado ao trabalho pode mudar a percepção dos empregados a respeito das consequências de atrasos frequentes. Antes da multa, a expectativa deles talvez fosse de que atrasos frequentes seriam punidos com demissão (Gneezy e Rustichini, 2000). Uma terceira explicação recorre à noção de reciprocidade: a introdução de uma multa pode ser vista como um ato hostil e/ou injusto, e, em consequência, punível pela redução da generosidade da parte dos empregados (Fehr e Rockenbach, 2003). Um quarto tipo de explicação pode incorporar todas as explicações acima e se baseia na

³⁵ Definições destes dois conjuntos de motivação não são tão precisas ou inequívocas, ao ponto de Reiss (2005) considerar esta distinção enganosa e não convincente do ponto de vista científico.

ideia de sinalização: a decisão de introduzir alguma multa ou incentivo sinaliza alguma informação privada da parte do principal (Bénabou e Tirole, 2006).

No modelo de Bénabou e Tirole (2006), num contexto com informações assimétricas e no qual o principal (professor, patrão, pai, governo, etc.) é mais bem informado do que o agente (aluno, empregado, filho, cidadão, etc.), o principal escolhe um nível de recompensa com base em vários fatores, incluindo como o principal avalia a dificuldade ou atratividade da tarefa a ser executada e como o principal vê a motivação intrínseca ou habilidade do agente. Por exemplo, oferecer incentivos para a melhoria do desempenho acadêmico nas escolas pode sinalizar que alcançar este objetivo específico é difícil, que a tarefa não é atraente, ou que o agente não conta com as habilidades necessárias (e, portanto, precisa de um incentivo adicional). Alternativamente, oferecer incentivos poderia sinalizar que o principal não confia na motivação intrínseca do agente. Estes sinais são “más notícias” para o agente e podem reduzir sua motivação intrínseca para realizar a tarefa.

Esta situação é bem ilustrada por um experimento de Fehr e Rockenbach (2003) com jogos de confiança. Em um jogo de confiança típico, um jogador (*investor*) recebe uma pequena quantia de dinheiro, da qual ele pode optar por manter certa parte consigo e confiar o valor restante a um administrador (*trustee*), que fará o investimento triplicar. Da quantia triplicada, o administrador, então, toma para si uma parte (quanto quiser) e devolve o restante ao investidor. No experimento conduzido por Fehr e Rockenbach (2003) com estudantes alemães, quando o investidor transferia dinheiro para o administrador, ele também especificava um nível desejado de “retorno”. Os experimentadores implementaram uma condição de incentivo em que o investidor tinha a opção de declarar que iria impor uma multa se o valor devolvido pelo administrador fosse menor que a quantia desejada. O investidor também podia declinar do uso da multa, sendo a escolha da opção de multar ou não tomada antes da decisão do administrador. Havia também uma condição-controle na qual nenhum desses incentivos estava disponível para o investidor.

O uso da multa reduziu as transferências de retorno, ao passo que renunciar à multa quando ela estava disponível aumentou as transferências de retorno. Apenas

um terço dos investidores renunciou à multa na situação experimental; no entanto, seus retornos eram 50% maiores que os de investidores que ameaçaram com o uso das multas. A interpretação dos autores é de que incentivos (multas) que revelam intenções egoístas ou gananciosas por parte do principal (investidor) inibem a cooperação do agente (administrador). Este foi o caso especialmente quando parecia que a intenção do investidor ao usar a multa era impor uma “distribuição injusta” dos resultados. Quando o investidor anunciava um retorno desejado que lhe teria permitido capturar a maior parte dos benefícios da multiplicação do investimento, a redução das transferências de retorno foi de 38%. Por outro lado, incentivos percebidos como justos não alteraram substancialmente o altruísmo dos agentes. Quando o investidor anunciava um retorno desejado que possibilitava partilhar os benefícios de forma igualitária, o uso das multas reduzia as transferências de retorno em apenas 8%.

Outro exemplo de resposta negativa dos agentes a incentivos que continham “más notícias” sobre o principal é dado por um “experimento da vida real”. Em dezembro de 2001, tendo notado um aumento suspeito das faltas às segundas e sextas-feiras, o comissário do corpo de bombeiros da cidade de Boston, Estados Unidos, resolveu encerrar uma política liberal de abonar todas as faltas por doença de seus funcionários, substituindo-a com um limite de quinze dias pagos de afastamento; o salário iria ser descontado dos bombeiros que excedessem o limite. A mudança teve resultados inesperados: as faltas por motivo de doença nos feriados do Natal e do Ano Novo aumentaram dez vezes em relação ao ano anterior. O comissário do corpo de bombeiros retaliou cancelando os cheques do bônus de fim de ano dos bombeiros faltosos. Eles, contudo, não recuaram: no ano seguinte, houve 13.431 faltas por doença, acima das 6.432 do ano anterior. Muitos dos bombeiros, aparentemente irritados com o novo sistema, abandonaram sua disposição anterior de servir ao público mesmo quando feridos ou não se sentindo bem. Esta reação dos bombeiros de Boston é compatível com a interpretação de que os incentivos e punições podem trazer informações negativas sobre as intenções e crenças do principal em relação ao agente. No caso, as punições sinalizaram que o principal (comissário) não acreditava que os agentes (bombeiros) estariam comprometidos com um bom desempenho de outra

forma, ou que o principal não acreditava nos agentes quando estes alegavam estar doentes (ver Bowles e Polania-Reyes, 2012, p. 369).

Outras vezes os incentivos podem transmitir “más notícias” sobre o comportamento que está sendo incentivado pelo principal. Por exemplo, Frey e Oberholzer-Gee (1997) entrevistaram moradores selecionados aleatoriamente em duas comunidades na Suíça e lhes perguntaram se estariam dispostos a permitir a construção de um depósito de resíduos nucleares na sua comunidade. A mesma pergunta foi então repetida com uma compensação monetária específica para aceitar o depósito de resíduos nucleares (que variava entre US\$ 2.175, US\$ 4.350 e US\$ 6.525 por pessoa, em três subamostras). Todos os sujeitos que rejeitaram a compensação, em seguida, receberam outra pergunta com uma compensação mais elevada (US\$ 3.263, US\$ 6.525 e \$ 8,700, respectivamente). Os autores puderam observar que a fração dos entrevistados que aceitavam o depósito de lixo nuclear caiu de 50,8% para 24,6% quando se ofereceu uma compensação monetária – e o montante da compensação não teve efeito significativo sobre a probabilidade de aceitação. Uma explicação possível é que os incentivos monetários sinalizaram que os riscos envolvidos eram altos e, assim, os membros da comunidade se tornavam menos dispostos a aceitar o depósito de lixo nuclear. Agentes fazem inferências tanto a partir da existência quanto da dimensão dos incentivos oferecidos.

No estado atual do conhecimento, determinar se os incentivos são “grandes” ou “pequenos” depende de uma avaliação caso a caso, mas a mensagem parece ser clara: “pague o suficiente ou não pague absolutamente nada”. Este, aliás, é o título de um trabalho de Gneezy e Rustichini (2000a) em que eles apresentam evidência de campo de que o efeito de uma compensação monetária sobre a motivação não é monotônico. No experimento, os autores observaram estudantes do ensino médio que coletavam doações para uma instituição de caridade em uma campanha de angariação de fundos porta a porta – o que é realizado em escolas de Israel alguns dias por ano. Num dos tratamentos em que os alunos poderiam ficar com 10% do dinheiro coletado, eles investiram um esforço maior na tarefa. No entanto, oferecer dinheiro nem sempre produz melhor desempenho: indivíduos que foram recompensados com uma fração

menor do dinheiro coletado (1%) tiveram um desempenho inferior ao daqueles que não receberam qualquer compensação.

Tentando dar sentido ou interpretar este fenômeno nos termos do modelo de Bénabou e Tirole (2006), é preciso lembrar que os agentes possuem preocupações com a imagem, isto é, eles buscam sinalizar suas boas características para si e para os outros. E incentivos extrínsecos podem reduzir o valor reputacional de realizar certas tarefas. Por exemplo, se um incentivo monetário for associado a um certo nível de comportamento prossocial, o valor reputacional atribuído à motivação intrínseca e extrínseca de uma pessoa pode ser reduzido. Ou seja, ao diminuir o “sinal” sobre as preferências prossociais de uma pessoa e aumentar o “sinal” sobre sua ganância, o incentivo monetário pode resultar em menor motivação relacionada à imagem. Em tais casos, oferecer recompensas materiais não gera os resultados pretendidos se (e enquanto) o efeito reputacional negativo for mais forte do que o efeito preço padrão. Este efeito pode depender da medida em que tais sinais são públicos.

Outro conhecido trabalho de Gneezy e Rustichini (2000b) sobre o efeito *crowding-out* dos incentivos se refere ao caso das creches de Israel. Muitos pais costumavam se atrasar para buscar seus filhos no final do dia e isso obrigava um dos professores a ficar até mais tarde, aguardando os retardatários. Com o propósito de resolver o problema, uma multa foi instituída para coibir os atrasos. Segundo a teoria econômica convencional, como a impontualidade tornou-se mais cara, em decorrência da multa, o percentual de pais atrasados deveria ser reduzido. Para testar a hipótese, o impacto da multa sobre a pontualidade dos pais foi comparado ao observado em outras creches, que não a adotaram (grupo de controle). Os resultados surpreenderam. Ao contrário do esperado, o número de pais atrasados aumentou em comparação ao observado no grupo de controle. Uma explicação possível é que, quando impôs uma multa, a creche (o principal) trocou as normas sociais pelas de mercado.³⁶ O atraso deixou de ser visto como uma falta de respeito ao professor, e a multa, aparentemente, foi interpretada como o preço pelo serviço de cuidar das crianças além do horário previsto. Agora que pagavam pelo seu atraso, os pais (agentes) podiam decidir

³⁶ Fica óbvio que este caso também pode ser explicado por meio da ideia de mudança de lógica de ação exposta na seção anterior.

sozinhos se chegavam a tempo ou não e atrasavam-se frequentemente. Depois de algum tempo, a multa foi retirada. Os atrasos, porém, não diminuíram – afinal, agora já não havia nem multas nem sentimentos de culpa por violar normas sociais.

2.4 Modelos de interação instituições-preferência e estudos transculturais

As instituições também podem induzir mudanças duradouras nas preferências. Esse mecanismo envolve aprendizado social ou mudanças genéticas (a muito longo prazo) e, por isso, o comportamento na mesma situação muda ao longo do tempo, em contraste com as preferências dependentes do contexto mencionadas acima, que são invariantes no tempo (ao longo do tempo, o agente se comporta sempre da mesma maneira na mesma situação).

Existe uma ampla agenda de pesquisa interdisciplinar que lida com processos de transmissão genética das preferências, com destaque para os modelos de coevolução gene-cultura, nos quais as características humanas são entendidas como produto de um processo evolutivo envolvendo a interação dinâmica de genes e cultura durante longos períodos de tempo. Instituições muito duradouras, tais como as estruturas sociais das sociedades primitivas que predominaram nos primeiros anos da existência humana moderna, poderiam afetar substancialmente as distribuições de genes em uma população e, portanto, poderiam prover parte de uma explicação genética das preferências.

Um bom exemplo de coevolução gene-cultura é dado pelas mudanças da dieta humana que favoreceram cópias de determinados genes. Esse parece ser o caso do gene da amilase, uma enzima presente na saliva que serve para dissolver o amido. Em artigo publicado na revista *Nature Genetics*, um grupo liderado por George Perry, da Universidade do Estado do Arizona, e Nathaniel Dominy, da Universidade da Califórnia em Santa Cruz, mostra que as pessoas que vivem em sociedades agrárias comem mais amido e dispõem de cópias adicionais do gene da amilase, se

comparadas a pessoas de sociedades que dependem da caça ou pesca.³⁷ Os autores sustentam que a produção das cópias extras do gene da amilase parece ter sido favorecida pela seleção natural. A pressão seletiva pode ter ocorrido quando as pessoas começaram a cultivar cereais como trigo e cevada de forma sistemática, no início da revolução neolítica, cerca de 10 mil anos atrás.³⁸

Todavia, parece provável que os efeitos mais importantes das instituições sobre as preferências operem através da transmissão cultural, isto é, a aprendizagem social. Um grande número de experimentos documenta efeitos persistentes de aprendizagem. Nestes experimentos, como no caso das multas por atraso nas creches de Israel, os comportamentos induzidos pelas novas regras perduraram mesmo depois que elas foram abolidas: ao cabo de 12 semanas, as creches suspenderam as multas, mas os atrasos não diminuíram. Num experimento de jogos de bens públicos desenhado por Falkinger *et al.* (2000), os sujeitos que haviam experimentado um sistema de incentivos muito eficaz em promover o aumento das contribuições ao bem público mais tarde participaram do mesmo jogo sem os incentivos. Desta vez, eles contribuíram 26% menos do que os indivíduos que não haviam sido expostos aos incentivos.

Experiências de apenas algumas horas de duração como as conduzidas por economistas experimentais não são, contudo, capazes de revelar todos os mecanismos causais em operação no desenvolvimento das preferências. Isso ocorre porque a adoção de novas preferências é muitas vezes um processo lento, mais parecido com a aquisição de um sotaque do que a escolha de uma ação em um jogo. Os processos envolvidos no desenvolvimento das preferências normalmente incluem fenômenos ao nível da população, como conformismo, educação parental, instrução escolar, ensino religioso e outras formas de socialização que não são facilmente capturadas em experimentos. Um grande número de modelos se concentra nesses fenômenos.

³⁷ Perry, G. H. *et al.* (2007). Diet and the evolution of human amylase gene copy number variation. *Nature Genetics*, 39: 1256–1260.

³⁸ Para uma discussão mais extensa e aprofundada das teorias de coevolução gene-cultura, ver Cavalli-Sforza e Feldman (1981), Feldman e Laland (1996), Boyd e Richerson (2005), Chudek e Henrich (2011).

Assim como nos modelos de interação gene-cultura, a maioria dos modelos de transmissão cultural (ou de aprendizado social) também se baseia em mecanismos de seleção evolucionária. Num modelo evolucionário básico de transmissão cultural, as instituições definem os *payoffs* (em termos materiais ou reprodutivos) associados às várias escolhas que as pessoas podem fazer. É preciso lembrar que as escolhas dependem também das preferências. Por isso, para uma dada matriz de *payoffs*, pessoas com preferências diferentes irão geralmente escolher cursos de ação diferentes. E algumas pessoas, com certas preferências, se sairão melhor (em termos materiais ou reprodutivos) do que outras pessoas com preferências diferentes. Assumindo-se que o aprendizado, a imitação e outras formas de transmissão cultural podem mudar o perfil de preferências de uma dada população em direção às preferências mais bem-sucedidas, fica assim estabelecida a ligação entre as instituições e as preferências.³⁹

Este modelo de seleção evolucionária mais simples acima esboçado estabelece que a direção da causalidade é das instituições para as preferências por meio de uma seleção de indivíduos com preferências mais “adaptadas” ou “bem-sucedidas” naquele ambiente institucional específico. Existe outra família de modelos que permite aos agentes escolher endogenamente as instituições que irão reger suas interações, mas mantém as preferências fixas (ver Sutter, Haigner e Kocher, 2010). E há, ainda, outros modelos teóricos mais gerais, como os de seleção de grupo cultural, que endogeneizam simultaneamente preferências e instituições.⁴⁰

³⁹ Ver Friedman (1991) para uma discussão de uma ampla classe de dinâmicas evolucionárias caracterizadas pelo fato de estratégias bem-sucedidas aumentarem sua participação na população. E ver Selten (1991) para uma discussão não técnica sobre os papéis que as características herdadas e não herdadas podem desempenhar na aprendizagem em ambientes econômicos.

⁴⁰ A teoria da seleção de grupos culturais dá prioridade à competição entre grupos sociais que chegaram a diferentes equilíbrios culturalmente evoluídos. Esta competição intergrupo favorece a propagação de preferências e instituições de grupos estabilizados em equilíbrios superiores (do ponto de vista material e/ou reprodutivo). Nos seres humanos, a concorrência entre os grupos pode tomar a forma de guerra, produção demográfica (alguns grupos sociais se reproduzem mais rapidamente do que outros), ou formas mais sutis nas quais os indivíduos aprendem decisões e estratégias observando indivíduos mais bem-sucedidos, muitos dos quais são mais bem-sucedidos devido ao fato de viverem em grupos de equilíbrios superiores e estáveis. Isto pode levar a um fluxo de decisões, estratégias, e até mesmo de preferências e instituições de grupos em equilíbrios superiores para aqueles em situação pior, ou pode haver uma migração de indivíduos entre os grupos, o que favorece a propagação dos equilíbrios mais bem situados (sobre estes modelos, ver Henrich e Boyd, 2001; Boyd e Richerson, 2005).

Essas abordagens teóricas são consistentes com um crescente corpo de trabalho experimental mostrando que existem diferenças marcantes na forma como indivíduos de sociedades diferentes se comportam em jogos diversos (ultimato, ditador, bens públicos, etc.).⁴¹ Num estudo muito conhecido, Henrich e seus colegas (2005) apresentam e discutem os resultados de um impressionante conjunto de experimentos de jogos econômicos em 15 pequenas sociedades espalhadas pelo mundo. Eles encontraram enorme variação no comportamento entre as comunidades, diferenças que tentaram relacionar com os padrões da vida cotidiana e as convenções e normas sociais vigentes nestas várias comunidades. Por exemplo, Henrich e seus colaboradores (2005, p. 31) observaram que a tribo Orma do Quênia foi capaz de reconhecer “que o jogo de bens públicos era semelhante ao *harambee*, uma contribuição que as famílias Orma fazem quando a comunidade decide construir um bem público, como uma estrada ou uma escola”. E, posteriormente, fizeram doações bastante generosas nos jogos de bens públicos. De forma semelhante, entre os pescadores de Lamalera na Indonésia e os caçadores-coletores Aché no Paraguai, sociedades com fortes normas de partilha comunal, são observadas ofertas de jogos de ultimato muito generosas e poucas ofertas são rejeitadas. Em contraste, em sociedades de coletores de pequena escala, como os Hadza da Tanzânia, baixas ofertas e altas taxas de rejeição são observadas em jogos de ultimato. Como Henrich e seus colegas (2005, p. 33) notaram, estes “comportamentos contrastantes parecem refletir seus diferentes padrões de vida, não qualquer lógica subjacente de modos de vida de caçadores-coletores.” Em outras palavras, o que determina estes comportamentos não parece ser uma lógica natural, mas social – e que, portanto, varia através das sociedades.

A variabilidade de comportamento pode ser observada mesmo entre pessoas de comunidades muito próximas geograficamente e que possuem as mesmas atividades de subsistência. Em um estudo publicado na revista *PNAS*, Leibbrandt, Gneezy e List (2013) compararam a competitividade de membros de pequenas

⁴¹ É preciso dizer que esse corpo moderno de estudos transculturais se distingue da vasta literatura antropológica descritiva pelo fato de utilizar técnicas experimentais e estatísticas, surgidas nos últimos 40 anos, que tornaram possível medir com mais rigor as preferências e obter muito maior controle sobre as “variáveis culturais” dos estudos.

comunidades de pescadores do Nordeste brasileiro. A variável exógena chave do estudo é se os pescadores ganhavam a vida em um lago ou no mar. A principal diferença entre essas comunidades é que a ecologia do mar favorece os pescadores a trabalhar em coletivos, ao passo que a ecologia do lago os incentiva a pescar de forma isolada. Como consequência, os resultados dos pescadores nas sociedades individualistas do lago dependiam principalmente da sua disposição de competir com outros pescadores pelos melhores pontos de pesca, pelas melhores vendas e pelas relações comerciais mais vantajosas, enquanto que a competitividade individual é desnecessária nas sociedades coletivistas do mar.

Os autores tomaram como hipótese que essas diferenças nas formas de organização do trabalho (com suas normas e convenções próprias) resultam em mudanças nas preferências individuais por competição e faz que os pescadores do lago se tornem mais competitivos do que os pescadores do mar ao longo do tempo de exposição a essas pressões locais. Os pesquisadores utilizaram uma tarefa simples e não familiar aos pescadores para capturar suas preferências individuais por competição. A tarefa consistia em lançar uma bola de tênis 10 vezes a um balde colocado a 3 metros de distância. A competitividade era identificada por uma escolha única: os participantes decidiam, antes de executar a tarefa, se queriam competir. Eles foram informados de que, se decidissem não competir, iriam ganhar uma unidade monetária por tentativa bem-sucedida. Se decidissem competir, eles iriam ganhar três unidades monetárias por tentativa bem-sucedida, mas apenas se eles suplantassem outro participante desconhecido; se eles marcassem menos pontos do que esse outro sujeito, não ganhariam nada. Os resultados do experimento confirmaram a hipótese de Leibbrandt e seus colegas de que pescadores nas sociedades individualistas são mais competitivos do que aqueles nas sociedades coletivistas: 45,6% dos pescadores do lago escolheram competir, em comparação com apenas 27,6% dos pescadores do mar. Pescadores que trabalham em isolamento estavam, em média, cerca de 65% mais dispostos a competir no experimento do que pescadores que trabalham em coletivos.

Outro achado do estudo de Leibbrandt *et al.* que é consistente com a hipótese de que as instituições moldam as preferências é o fato de que a diferença de

competitividade entre os pescadores do lago e do mar aumenta com a experiência de trabalho (anos de profissão). Os pescadores do lago se tornam mais competitivos ao longo dos anos enquanto os pescadores do mar se tornam menos competitivos. Mas, tanto uns como outros iniciam suas vidas profissionais com preferências por competição muito semelhantes. Ou seja, as instituições da vida laboral moldam as preferências por competição dos pescadores durante a vida adulta e produtiva.

Obviamente, a influência das instituições sobre as preferências pode aparecer em idade mais precoce do que no caso acima. Num estudo publicado na revista *Nature*, Blake e seus colaboradores (2015) examinaram como o senso de justiça se desenvolve em crianças de sete sociedades diferentes, com idade de 4 a 15 anos. Uma tarefa simples de alocação de recursos foi apresentada aos participantes do experimento. Duas crianças se sentam em lados opostos de uma mesa. Na frente de cada uma delas há um prato vazio. Na frente de cada prato os pesquisadores colocaram um recipiente com guloseimas para cada criança. O número de guloseimas é determinado pelos pesquisadores e pode ser observado pelas crianças.

Somente uma das duas crianças tem acesso a um par de alavancas, uma vermelha e outra verde. Esta criança tem o poder de escolher e acionar uma das alavancas. Se puxar a alavanca verde, ambos os recipientes se inclinam em direção às crianças e despejam as guloseimas nos respectivos pratos. Isso significa que ela aceitou a partilha das guloseimas proposta pelo experimentador, de modo que cada criança recebe os alimentos que estavam em seu recipiente. Se puxar a alavanca vermelha, os dois recipientes se inclinam em direção ao centro da mesa e despejam todos os alimentos em um buraco. Ela rejeitou a partilha. Todos os alimentos se perdem e as crianças não recebem nada.

No tratamento de base, os dois recipientes contêm a mesma quantidade de guloseimas. Neste caso, as crianças quase sempre escolhem a alavanca verde e cada lado recebe a mesma quantidade de guloseimas. Na verdade, a taxa de rejeição da proposta de divisão (puxar a alavanca vermelha) não é zero, mas varia por volta de 12,5% para crianças de 4 anos, tendendo a zero à medida que a criança fica mais velha.

Em outro tratamento, a quantidade de guloseimas no recipiente da criança com o poder de acionar a alavanca é menor do que a quantidade alocada à outra criança. Neste caso, o dilema da criança no controle da alavanca pode ser descrito assim: “Se eu acionar a alavanca verde, ganho menos alimentos, o que é injusto. Mas, se eu acionar a alavanca vermelha, ficamos ambos sem alimentos. Se minha aversão à injustiça é alta, prefiro ficar sem alimento a aceitar a injustiça de receber menos. Demonstro, assim, que não aceito essa injustiça”. Esse tipo de aversão é chamado de aversão à desigualdade quando em desvantagem (ADD), pois quem toma a decisão está em desvantagem (com menos doces no recipiente).

O terceiro tratamento foi desenhado para mensurar a aversão à desigualdade quando em vantagem (ADV). Neste caso, a criança com o poder de acionar a alavanca tem mais guloseimas no seu recipiente. Seu dilema pode ser descrito assim: “A situação é injusta, pois vou receber mais alimentos do que a outra criança. Mas, se eu acionar a verde, saio ganhando, pois recebo mais guloseimas. Já se eu acionar a vermelha, ninguém ganha nada, mas demonstro que realmente tenho aversão à desigualdade. Rejeito a desigualdade mesmo quando ela é a meu favor”.

Os três tratamentos foram aplicados a 866 pares de crianças de sociedades distintas: uma vila na Índia, uma cidade pequena no Canadá, um pequeno povoado no México, outro no Peru, no Senegal e uma vila de Uganda. E, por fim, uma cidade grande: Boston, EUA. As crianças foram divididas em grupos etários (4-6, 7-9, 10-12 e 13-15 anos de idade).

No tratamento em que a criança que aciona a alavanca está em desvantagem (ADD), a taxa de rejeição aumenta à medida que elas ficam mais velhas. Isso vale para as sete sociedades, começando com 25% de rejeição aos 4 anos e atingindo 80% aos 15 anos. Em outras palavras, independentemente de como e onde as crianças foram educadas (isto é, independentemente das instituições), elas desenvolvem ao longo da infância uma propensão a rejeitar a desigualdade quando se sentem diretamente prejudicadas. Isso significa que essa propensão das crianças ou se desenvolve naturalmente ou faz parte do aprendizado social nas sete sociedades estudadas.

O mais curioso é o que acontece no terceiro tratamento, quando a criança tem de decidir estando em vantagem (ADV). Neste caso, a taxa de rejeição da desigualdade só cresce ao longo do desenvolvimento em três sociedades: Canadá, Uganda e EUA. Na Índia, ela permanece baixa durante todo o desenvolvimento das crianças. No México, permanece muito baixa (próximo de zero) até os 12 anos e depois aumenta ligeiramente. Já no Peru e no Senegal, ela começa alta (as crianças rejeitam a desigualdade) e diminui ao longo do tempo. Esses resultados sugerem que o que ocorre no Canadá, em Uganda e nos EUA (aumento da rejeição à desigualdade ao longo do crescimento) é exatamente o oposto do que ocorre no Peru e no Senegal.

Em resumo, quando em desvantagem (ADD), todas as crianças aprendem a rejeitar a desigualdade. Mas, quando em vantagem (ADV), o resultado varia de uma sociedade para outra. Com base nisso, os autores concluem que a comparação do desenvolvimento dos comportamentos ADD e ADV através das comunidades oferece *insights* sobre o papel potencial da cultura (e podemos falar também de instituições) e da natureza na ontogenia do senso de justiça (ou das chamadas preferências sociais). Dentre outros *insights*, podemos destacar que o comportamento ADD parece ser independente da cultura (e das instituições) e o comportamento ADV parece ser dependente da cultura (e das instituições).

O desenho do estudo acima difere dos experimentos convencionais com adultos, que mantêm o anonimato da relação entre ator e receptor – um não conhece o outro. Para participantes tão jovens, compreender as consequências do seu comportamento de partilha com pares ausentes em interações anônimas pode ser muito difícil, pois é pouco frequente na vida cotidiana. No entanto, existem preferências e comportamentos que somente podem ser observados quando o indivíduo tem certeza absoluta de que não será descoberto. O anonimato (tanto em relação aos pares quanto em relação ao experimentador) permite isolar o efeito do escrutínio e da repressão sobre o comportamento das pessoas. É fácil imaginar que dois indivíduos com as mesmas preferências se comportam de maneira muito diferente em sociedades com diferentes mecanismos de detecção e repressão. Por exemplo, na maioria das sociedades modernas existem instituições contra a desonestidade e a trapaça, mas

restam muitas situações em que apenas a honestidade intrínseca (ou normas sociais internalizadas) impede as pessoas de trapacear e violar regras.

Num estudo publicado na revista *Nature*, Simon Gächter e Jonathan Schulz (2016), ambos da Universidade de Nottingham, no Reino Unido, tentaram medir a honestidade intrínseca de 2.568 voluntários de 23 países diferentes, estudantes, com idade média de 22 anos e de ambos os sexos. O objetivo do estudo era testar se havia uma relação robusta entre a prevalência de violações de regras nos países de origem e a honestidade intrínseca dos indivíduos. Os países foram escolhidos usando uma combinação de três indicadores: um índice de corrupção do Banco Mundial, um índice de respeito aos direitos políticos e um índice de sonegação de impostos. A combinação foi denominada PVR (prevalência de violação de regras). Quanto maior a PVR, mais o país desrespeita as próprias regras.

No experimento, o participante era colocado num cubículo onde não tinha indícios de que era observado. Ele recebia um dado e era instruído a jogá-lo duas vezes dentro de um recipiente opaco. Além disso, era instruído a reportar ao pesquisador somente o resultado obtido no segundo lançamento. O participante também era informado de que o pagamento dependia do número que ele reportasse ao pesquisador. Se reportasse 1, ganhava 1 dinheiro, se reportasse 2, dois dinheiros, e assim por diante, até 5. Se reportasse 6, não ganhava nada. No desenho deste jogo é impossível aos experimentadores saber se o indivíduo está relatando a verdade (o número que saiu no segundo arremesso do dado) ou está mentindo. Mas analisando o que foi pago ao conjunto de cem jogadores é possível inferir o comportamento do grupo. Se todos mentirem para maximizar o ganho, na média vão receber 5 dinheiros cada (o valor máximo). Se todos relatarem o número correto, o valor médio pago será de 2,5 por pessoa. A distribuição dos pagamentos entre os jogadores permite determinar a proporção de honestos e desonestos. Se, em vez de relatar o valor do segundo arremesso do dado, as pessoas trapacearem levemente e reportarem o maior valor de ambos os arremessos, a distribuição dos valores terá uma forma característica e isso também pode ser determinado.

Na figura abaixo extraída do estudo, os países da amostragem foram divididos em dois grupos de acordo com a prevalência de violação de regras (PVR). Países com baixa PVR — como a Alemanha, a Suécia e a Áustria —, e países com elevada PVR — como Marrocos e Tanzânia. Os resultados obtidos demonstram que, em nenhum dos 23 países, a população é totalmente honesta ou totalmente desonesta. Em todos os países, a população se comporta como se as pessoas aumentassem um pouco o resultado, melhorando seus ganhos. As pessoas acabam recebendo em média 3,25 dinheiros. Um pouco mais do que receberiam se tivessem se comportado de maneira totalmente honesta (2,5 dinheiros), como indicado pela linha reta na diagonal, a reta inteira, que seria a honestidade perfeita. Por outro lado, em nenhum lugar se detecta a desonestidade completa — ela é indicada pela linha pontilhada do gráfico.

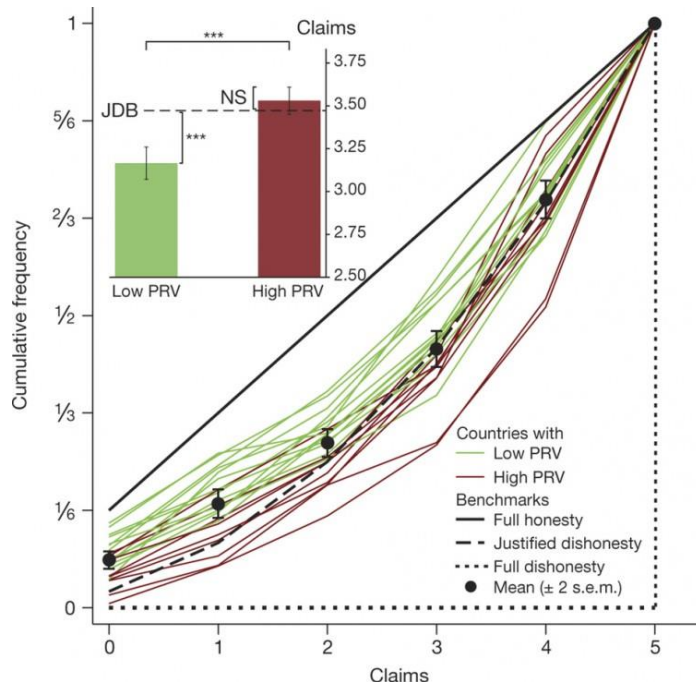


Figura 2 - Países e violação de regras

Como era esperado, nos países com maior índice de violação de regras (PVR) a desonestidade é maior (3,53 dinheiros) do que nos países com PVR menor (3,17 dinheiros). Além disso, foi possível estimar em cada país a fração das pessoas totalmente honestas. Esse número varia de 4,3% (Tanzânia) a 87% (Alemanha) – na amostra de países, a média é de 48,9%.

Esse estudo mostra que os indivíduos, quando totalmente livres do risco de serem flagrados violando as regras, tendem a ser ligeiramente desonestos. Mesmo nas sociedades mais vigilantes e punitivas. Além disso, alta exposição à violação de regras torna as pessoas mais propensas a “torcer” a verdade. No entanto, poucos são os indivíduos completamente honestos ou desonestos na sua manipulação dos números. Mesmo nos países com alta corrupção, as pessoas são surpreendentemente honestas no sentido de que apenas uma minoria mente descaradamente, ainda que o incentivo no experimento seja para mentir de forma máxima, reportando o maior número possível no lançamento dos dados independentemente do valor realmente obtido. Os resultados dos experimentos de Gächter e Schulz fornecem suporte para a hipótese de que, para muitas pessoas, mentir é psicologicamente custoso e este custo parece ser dependente de normas sociais internalizadas, que variam entre países.

Outro importante filão da pesquisa transcultural moderna são os estudos sobre os efeitos dos mercados sobre as preferências individuais. Nas seções anteriores, vimos exemplos diversos de como as regras de mercado (incentivos monetários, direitos de propriedade, etc.) podem afetar as preferências e valores individuais – e, na maior parte dos casos, negativamente, desmotivando os sujeitos ou tornando-os mais “egoístas” e “amorais”. Com base nisso, alguém poderia ser tentado a concluir apressadamente que mercados tendem a minar valores prossociais. Há um velho debate sobre o papel das redes de relações sociais em prover apoio nas sociedades tradicionais que é paralelo a esta preocupação. É muito frequente entre os historiadores de esquerda, como Thompson (1963), caracterizar a vida pré-industrial como redes de apoio mútuo que foram destruídas pelo advento do capitalismo. Este é também um tema central em Polanyi (1957), que estuda como os mercados estenderam seu alcance no processo de desenvolvimento, promovendo a ruptura de

laços de reciprocidade característicos de outras formas de integração econômica. E, mais recentemente, Sandel (2013, p. 123) volta sua baterias contra uma suposta “tendência das práticas de mercados para corromper e expulsar valores não mercantis que deveriam ser preservados.”⁴²

Seria de esperar, portanto, que as pessoas nas sociedades que abraçaram o dinheiro e o mercado fossem mais ricas, mas também menos generosas e altruístas, que os membros de pequenos bandos que caçam, plantam e pastoreiam comunitariamente em partes isoladas da África, da Oceania e da América do Sul. No entanto, os estudos de grande escala com caçadores-coletores, pastores e agricultores de baixa tecnologia, conduzidos por Joseph Henrich e seus colegas (2005, 2006 e 2010), mostraram resultados opostos. Membros de grupos com maior exposição média aos mercados⁴³ fizeram ofertas mais generosas como proponentes e estavam mais dispostos a rejeitar ofertas baixas como respondentes em jogos de ultimato. Isso significa que eles estavam dispostos a receber nada em vez de aceitar uma divisão desigual do bolo. Os dois grupos menos expostos ao mercado – os caçadores-coletores Hadza da Tanzânia e os agricultores Quíchua da Amazônia – ofereceram um quarto e um terço do bolo, respectivamente, em contraste com os pescadores de baleias Lamalera da Indonésia, altamente integrados ao mercado, que ofereceram, em média, um pouco mais da metade do bolo para as suas contrapartes (Henrich *et al*, 2005, p. 800).

Os resultados mais surpreendentes estavam por vir, quando numa etapa posterior do projeto de pesquisa, o grupo de Henrich (2010) incluiu uma sociedade liberal com base no mercado, os Estados Unidos, representados por uma população

⁴² Não estamos discutindo o argumento moral levantado por Michael Sandel (2013) de que certas esferas da vida social, como a educação e os deveres cívicos, deveriam ser mantidas longe do alcance do mercado, uma vez que, para ele, quando atribuímos valor monetário a determinadas coisas, acabamos por desvirtuá-las. Não é este nosso ponto. O que precisamente estamos colocando em questão aqui é o argumento empírico (implícito nos textos de Sandel e dos autores mencionados) de que os mercados, de forma geral, enfraquecem as “preferências sociais” dos membros de uma comunidade. Mais especificamente, a ideia de que quanto maior a exposição aos mercados de uma comunidade, mais fracas são, em média, as preferências sociais de seus membros.

⁴³ A exposição aos mercados foi medida ao nível das famílias calculando a percentagem do total de calorias consumidas por uma família que era adquirida no mercado, em oposição às calorias obtidas em casa, caçadas ou pescadas, e, em seguida, tomou-se a média das famílias para obter uma medida ao nível da comunidade.

rural do Estado do Missouri. A aversão à desigualdade dos moradores do Missouri no jogo do ultimato foi mensurada pela oferta mínima (fração do bolo) que eles aceitariam do proponente, que era relatada ao experimentador antes do jogo. Esta “oferta mínima aceitável” (OMA) também pode ser interpretada como a maior quantidade a que o sujeito está disposto a renunciar para não aceitar uma oferta injusta. Ou seja, a OMA capta a “disposição a pagar” do sujeito por equidade.

A OMA dos habitantes do Missouri, altamente integrados ao mercado, foi a terceira mais elevada entre os 15 grupos de participantes do experimento. Controlando os resultados para idade, sexo, escolaridade e renda média, a oferta mínima aceitável para os moradores do Missouri era 2,6 vezes a média dos outros grupos. No jogo do ditador⁴⁴, praticamente todos os moradores do Missouri ofereceram metade do bolo, tornando-os, pelo menos por esta medida, a mais igualitária de todas as populações. Os habitantes do Missouri, com base nesta evidência experimental, parecem estar mais preocupados com a desigualdade econômica do que os caçadores-coletores Hadza, cujas práticas de partilha de comida e ausência de hierarquia política foram a inspiração para o clássico artigo “Sociedades Igualitárias” de James Woodburn.⁴⁵ Lembrando que os Hadza ofereceram um quarto do bolo em média no jogo do ditador, e sua OMA no jogo do ultimato era menos da metade dos habitantes do Missouri.

Uma explicação plausível para esses resultados é que a aversão à desigualdade é essencial para o intercâmbio social. Em sociedades voltadas para o mercado, pessoas que se envolvem em trocas mutuamente benéficas com estranhos representam modelos de comportamento bem-sucedido que são então copiados por outros. Deste modo, as instituições de mercado favorecem a difusão das preferências de aversão à desigualdade.

⁴⁴ No jogo do ditador, o jogador 1 novamente propõe uma divisão de uma quantia fixa, mas o jogador 2 é um receptor passivo.

⁴⁵ Devo esta referência a Samuel Bowles.

2.5 Observações finais

Este capítulo avaliou extensa literatura sobre as relações entre motivação e instituições em busca de evidências de que as instituições não apenas provêm incentivos, mas também influenciam as próprias preferências das pessoas. Defender esta hipótese, no entanto, não é uma tarefa trivial. Nosso argumento aqui teve de ser construído com base na reinterpretação de análises já existentes realizadas predominantemente com outros propósitos. Existem dois tipos diferentes de análises úteis na avaliação da hipótese de que as instituições são capazes de alterar preferências individuais:

1. experimentos em que as instituições mudam, enquanto *payoffs* (incentivos econômicos explícitos) são mantidos inalterados;
2. experimentos com mudanças simultâneas nos *payoffs* e no contexto institucional, mas que apresentam resultados “atípicos”.

Muito poucos são os experimentos em que as instituições mudam e os *payoffs* são mantidos constantes. Este é o caso da maior parte dos experimentos discutidos nas seções 1 e 2. A primeira seção apresenta os resultados de pesquisas que descrevem as preferências como construídas no momento da escolha, ou seja, as pessoas muitas vezes entram em situações de escolha sem ter preferências previamente articuladas. Isso acontece quando as pessoas estão tomando decisões que elas tomam com pouca frequência e sobre as quais, portanto, não possuem uma vasta experiência, ou quando estão em estado de forte excitação. Nestes casos, o que elas escolhem é fortemente influenciado por detalhes do contexto institucional no qual fazem determinada escolha, como, por exemplo, os *defaults*, *frames* e âncoras.

Na segunda seção, preferências e valores humanos são induzidos por situações sociais em vez de serem construídos. As pessoas alternam entre diferentes lógicas de ação e identidades sociais em diferentes situações sociais. Em outras palavras, as pessoas parecem possuir um *menu* de preferências que consultam para tomar a decisão mais apropriada em determinada situação social. Em um grande número de experimentos, pequenas variações nas regras de interação ou informações

do ambiente sinalizam aos agentes qual contexto social melhor corresponde à situação experimental, e qual lógica de ação e/ou identidade social devem usar. Em consequência, a coexistência de identidades e lógicas de ação conflitantes levanta a possibilidade de que alguém possa expressar preferências visivelmente diferentes, dependendo de qual identidade ou lógica de ação esteja mais saliente no momento da decisão.

Nas seções 1 e 2 fica clara a influência direta das instituições sobre as preferências. Na maior dos experimentos apresentados nestas seções, as instituições mudam e os *payoffs* monetários são mantidos constantes. Por essa razão, as mudanças no comportamento dos sujeitos experimentais não podem ser explicadas como respostas de agentes otimizadores a alterações nos *payoffs* monetários dos cursos de ação disponíveis. Argumentamos que as pequenas alterações nas regras das situações experimentais são capazes de deflagrar mudanças de *frame*/lógica/identidade, que levam os indivíduos a expressar preferências visivelmente diferentes em situações de escolha semelhantes.

Na seção 3 apresentamos experimentos em que ocorrem mudanças simultâneas nas instituições e nos *payoffs* monetários, mas que apresentam resultados “atípicos”. Em outras palavras, nos experimentos selecionados, os incentivos monetários não possuem apenas o efeito preço relativo, que é comumente enfatizado pelos economistas e que torna o comportamento incentivado mais atraente; eles também são capazes de provocar um efeito psicológico indireto. Em alguns casos, o efeito psicológico funciona num sentido oposto ao efeito preço e pode afastar as pessoas do comportamento incentivado. Isso pode ocorrer quando os incentivos prejudicam o altruísmo dos indivíduos, normas éticas, motivos intrínsecos e outras preferências sociais. Diversas explicações podem ser propostas para esse fenômeno sem postular mudanças nas preferências. Mas não se pode descartar *a priori* a possibilidade de que ocorra uma mudança nas preferências dos indivíduos mediada pela ação dos incentivos, uma vez que um grande número de experimentos documenta efeitos persistentes dos incentivos sobre o comportamento. Nestes experimentos, como no caso das multas por atraso nas creches de Israel, os comportamentos induzidos

pelas novas regras perduraram mesmo depois que elas foram abolidas: ao cabo de 12 semanas as creches suspenderam as multas, mas os atrasos não diminuíram. No experimento de bens públicos desenhado por Falkinger *et al.* (2000), os sujeitos que haviam experimentado um sistema de incentivos muito eficaz em promover o aumento das contribuições ao bem público mais tarde participaram do mesmo jogo sem os incentivos. Desta vez, eles contribuíram 26 % menos do que os indivíduos que não haviam sido expostos aos incentivos.

A quarta seção apresenta alguns modelos de interações de longo prazo entre instituições e preferências e também alguns estudos transculturais. Esta seção busca explicar como as preferências dependentes do contexto institucional mostradas nas seções anteriores se formam e são adquiridas pelos indivíduos e grupos sociais num horizonte temporal mais dilatado. Experimentos de apenas algumas horas de duração, como os conduzidos por economistas experimentais, não são capazes de revelar todos os mecanismos causais em operação no desenvolvimento das preferências. Isso ocorre porque a adoção de novas preferências é muitas vezes um processo lento, mais parecido com a aquisição de um sotaque do que a escolha de uma ação em um jogo. Os processos envolvidos no desenvolvimento das preferências normalmente incluem fenômenos ao nível da população, como conformismo, educação parental, instrução escolar, ensino religioso e outras formas de socialização que não são facilmente capturadas em experimentos.

3. Economia do bem-estar: implicações normativas das preferências endógenas

“Se a quantidade do prazer proporcionado for igual, *push-pin*⁴⁶ tem o mesmo valor que a poesia” – Jeremy Bentham

Como já foi dito no capítulo 1, as preferências também desempenham um papel importante no ramo normativo da economia, isto é, na economia do bem-estar. Os economistas do bem-estar muitas vezes consideram o bem-estar como a satisfação das preferências. Essa definição de bem-estar como satisfação das preferências tem dominado a “nova” economia do bem-estar desde os trabalhos pioneiros de Vilfredo Pareto, John Hicks e Nicholas Kaldor, e se articula de forma muito estreita com o chamado princípio da “soberania do consumidor”.

A articulação entre bem-estar e soberania do consumidor resulta da seguinte linha de raciocínio. Se o bem-estar é satisfação das preferências e, como previsto pela teoria da racionalidade, as pessoas são motivadas apenas por suas próprias preferências, então as pessoas são motivadas apenas pelo seu próprio bem-estar. Como corolário, o Estado e outros agentes, se realmente desejam promover o bem-estar, deveriam se comprometer com a adoção de políticas e instituições que preservem ou aumentem a liberdade dos indivíduos, e rejeitar o paternalismo, a proteção dos indivíduos “contra eles mesmos para o bem deles mesmos”.

Há, entretanto, uma série de objeções bem conhecidas à visão amplamente difundida de que o papel das políticas e instituições é “respeitar” ou “satisfazer” as preferências e escolhas individuais. Em alguns casos, nossas preferências são baseadas em informações erradas. Em outros casos, mesmo quando não mal informados, preferimos coisas que intuitivamente não iriam melhorar nosso bem-estar. Por exemplo, quando nossas preferências são manipuladas ou não formadas de forma autônoma (isto é, elas são “endógenas”), sua satisfação nem sempre parece melhorar o

⁴⁶ Antiga brincadeira infantil praticada entre os séculos XVI e XIX.

bem-estar. Além disso, mesmo quando nossas preferências são autônomas e bem informadas, podemos ainda preferir coisas que, aparentemente, não contribuem positivamente para o nosso bem-estar – como em certos casos de autossacrifício ou masoquismo (algumas excelentes discussões destes problemas podem ser encontradas em Hausman e McPherson, 2009; Parfit, 1984; e Heathwood, 2005).

Chamo a atenção, em particular, para o problema das preferências endógenas, que pode ser resumido da seguinte forma: se as políticas e instituições em parte formam e/ou modificam as preferências, é impossível defender essas políticas e instituições em termos de nossas preferências como são. De fato, neste caso, as avaliações de políticas e instituições não conduzirão necessariamente ao mesmo resultado se medimos o bem-estar com base nas preferências *ex ante* ou *ex post*.⁴⁷ Mas a endogeneidade das preferências não acarreta simplesmente uma dificuldade de medida de bem-estar.

Existe um problema mais grave de autonomia dos agentes, uma vez que suas preferências refletiriam em grande parte fatores que eles não podem controlar individualmente. Como aponta Etzioni (2014, p. 72): “se as preferências dos indivíduos podem ser manipuladas pela cultura ou organizações, por pressões sociais ou publicidade, segue-se que uma economia que satisfaça a essas preferências não necessariamente está a servir aos cidadãos-consumidores em seus melhores interesses, mas, antes, aos manipuladores que afetam as preferências”.

Outro problema é que as pessoas podem se adaptar às suas condições restritas e podem rebaixar suas preferências para serem mais facilmente satisfeitas, ou encontrar a felicidade em “pequenos deleites”. Especialmente quando se trata de indivíduos severamente desfavorecidos. Uma pessoa que teve uma vida de infortúnios pode muitas vezes adaptar suas preferências às suas oportunidades limitadas, reduzindo suas aspirações de modo a evitar a frustração. Mas a satisfação de suas preferências não pode, em muitas dessas circunstâncias, constituir bem-estar. Dito de

⁴⁷ Este problema é formalmente análogo ao chamado “paradoxo de Scitovsky” da análise de custo-benefício. O problema de Scitovsky surge quando as distribuições de renda *ex ante* e *ex post* resultam em diferentes avaliações de políticas. Deste modo, as opções de políticas não podem mais ser avaliadas sem ambiguidades, já que os *rankings* dependem da distribuição de renda, que, por sua vez, depende das políticas (Cowen, 1993).

outra forma, a adaptação deste tipo pode tornar a métrica da satisfação das preferências enganosa. Este argumento está associado a Amartya Sen e o problema que representa para o bem-estar (ou a avaliação normativa de forma mais ampla) ficou conhecido como “problema da adaptação”.

Diante desses problemas, quais os critérios que deveríamos, então, adotar para avaliar e justificar políticas e instituições?

Neste capítulo, algumas das soluções propostas para lidar com as preferências endógenas são examinadas e avaliadas à luz das discussões sobre bem-estar e paternalismo. Na seção 1, considero a solução de Gary Becker, que, amparando-se em sua função de utilidade estendida, foi capaz de prover uma base estável para a análise tradicional do bem-estar baseada na satisfação das preferências. Na seção 2, discuto e avalio o “paternalismo libertário” de Sunstein e Thaler. Na seção 3, examino a abordagem das capacitações desenvolvida por Amartya Sen e Martha Nussbaum em resposta ao “problema da adaptação”. E a seção quatro conclui.

3.1 Becker e a solução neoclássica

Nenhum dos teóricos neoclássicos dos anos 1970 e 1980 que se aplicaram à tarefa de estender a teoria tradicional do consumidor para incorporar o desenvolvimento de preferências endógenas, como Weizsacker (1971), Pollak (1977, 1978) e El-Safty (1976), se preocupou primariamente com suas implicações para o bem-estar. Ou, pelo menos, nenhum deles conseguiu trazer as preferências endógenas para a análise de bem-estar tradicional sem incorrer num excesso de complicações técnicas (e hipóteses *ad hoc*), que acabam por inviabilizar seus esforços analíticos. A notável exceção foi Gary Becker, que reformulou radicalmente a teoria do “consumo” ⁴⁸ e foi capaz de

⁴⁸ “Consumo” aqui não deve ser entendido num sentido estrito. Em seus trabalhos, Becker amplia os conceitos de “consumo” e “mercado” para incluir outras formas e espaços de coordenação, tais como a escolha de um par em um “mercado de casamento”, e amplia também o conceito de “preço” para incluir todas as formas de custo de oportunidade. Com isso, Becker pretende estender o escopo da teoria econômica neoclássica para todos os domínios do comportamento humano.

prover uma base estável para a análise de bem-estar que utiliza o critério de Pareto e outros critérios baseados na satisfação de preferências.

Central para a abordagem de Becker é a sua “função de utilidade estendida” (Becker, 1996, p. 5):

$$u = u [c(t), P(t), S(t)] \quad (3.1)$$

onde $c(t)$ representa o vetor de bens e serviços de todos os tipos, enquanto $P(t)$ e $S(t)$ representam os estoques de capital pessoal e social, respectivamente. A função de utilidade estendida especifica a utilidade instantânea do indivíduo, no período t , derivada do seu consumo e de suas experiências no período t . Uma vez que a utilidade dos bens e experiências no momento presente é influenciada tanto pelas experiências passadas quanto pelas interações sociais do indivíduo, a função de utilidade é “estendida” no sentido de incluir esses fatores como variáveis de estoque de capital. O capital pessoal é definido como estoque de experiências e consumo passados do indivíduo, enquanto o capital social representa o comportamento das outras pessoas no grupo de referência do indivíduo. Ao fazer essa extensão, Becker torna a função de utilidade estável apesar das “mudanças nas preferências”. Para ilustrar o funcionamento da abordagem da utilidade estendida, utilizemos o caso hipotético de um estudante que tinha aversão ao tabaco e retorna de um intercâmbio na França fumando cigarros sem filtro. Essa “mudança de preferência” pode, no modelo de Becker, ser interpretada como resultado de alterações nos níveis dos vários estoques de capital na função de utilidade estendida. Vejamos.

O primeiro dos efeitos dos estoques de capital sobre a utilidade de um indivíduo é o efeito direto. Por exemplo, um grupo de amigos na França (capital social) pode ter valor intrínseco para o estudante, ou seu passado recente de tabagismo (capital pessoal) pode reduzir sua utilidade presente por causa de doenças e crises de abstinência. Na margem, tais efeitos são dados por $\frac{\partial u}{\partial S}$ e $\frac{\partial u}{\partial P}$, respectivamente. Há também o efeito indireto mediante o impacto do capital sobre a utilidade marginal dos bens de consumo ou de outros estoques de capital. Por exemplo, um grupo de amigos

pode tornar divertida (ou “obrigatória”) a experiência de ir a festas e fumar, e um histórico de tabagismo pode fazer cada cigarro presente mais prazeroso. Através desse efeito indireto, os estoques de capital social e pessoal aumentam a utilidade marginal do consumo de cigarros. Na margem, este efeito é dado por derivadas cruzadas representadas por $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial S}$ ou $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial P}$, respectivamente.

Os efeitos diretos e indiretos dos estoques de capital permitem a Becker analisar quase todo tipo de motivação. Retomando nosso exemplo, o estudante de intercâmbio, que tinha aversão ao tabaco, pode ceder às pressões dos amigos franceses e passar a consumir cigarros em festas. Isso é capturado pelo efeito indireto do seu capital social sobre a utilidade marginal do consumo de cigarros (que é representado por $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial S} > 0$). Posteriormente, quando houver retornado do intercâmbio, não haverá mais a pressão dos pares para fumar: seu capital social “francês” vai se depreciar rapidamente. No entanto, o estudante poderá ter desenvolvido o hábito (ou vício) individual de fumar, uma vez que o consumo passado torna os agentes mais ligados ao consumo atual. Isso é capturado pelo efeito indireto do seu capital pessoal sobre a utilidade marginal do consumo de cigarros (que é representado por $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial P} > 0$).⁴⁹

Se o estudante irá manter o hábito recém-adquirido de fumar (aumentando seu capital pessoal tabagista) ou se irá abandoná-lo (depreciando seu capital), isso depende das variáveis e parâmetros que ele enfrenta ao resolver o seguinte problema de otimização dinâmica:

⁴⁹ De forma mais ampla, pode-se afirmar que a noção de capital pessoal explica a formação de hábitos individuais, uma vez que o consumo passado torna os agentes mais ligados ao consumo atual. Um hábito, portanto, não é nada além da *complementaridade* entre consumo passado e presente (que é gerada por $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial P} > 0$). Já a noção de capital social ajuda a explicar a formação de normas e convenções sociais, uma vez que as ações de um grupo de referência afetam as preferências de um indivíduo. Aquilo que os antropólogos e sociólogos chamam de cultura, normas e estrutura social, portanto, não é nada além da *complementaridade* entre as ações de um grupo de referência e as ações do indivíduo (que é gerada por $\frac{\partial^2 u}{\partial c \partial S} > 0$).

$$U(0) = \int_0^T e^{-\sigma t} u[c(t), P(t), S(t)] dt \quad (3.2)$$

onde $e^{-\sigma t}$ é a taxa exponencial de desconto do futuro e T é o tempo de sobrevivência conhecido; por simplicidade, supõe-se que ambas as variáveis são exógenas e que existe plena certeza. A expressão (3.2) é maximizada com relação aos vetores de bens de consumo $c(t)$, sujeita às restrições estabelecidas por um conjunto de equações governando a evolução dos estoques de capital, um conjunto de valores iniciais para os estoques, uma restrição orçamentária e as trajetórias dos preços.

É importante ressaltar que o estudante está maximizando a utilidade presente do seu consumo corrente e dos planos correntes de consumo futuro, fazendo escolhas consistentes com relação ao cigarro, escolhas que levam em consideração todas as consequências do tabagismo sobre a sua utilidade e preferências futuras. Consequentemente, no momento t , ele é capaz de discernir um custo total para c (o consumo de cigarros) que é maior do que apenas o preço de mercado dos cigarros. Se aumentar c_t , o estudante aumenta P_{t+1} , o que diminui a utilidade futura. Além disso, ele antecipa o efeito do consumo de hoje sobre a futura desejabilidade de c , e, através das escolhas de ações futuras, ele calcula seus estoques futuros de capital.⁵⁰

À primeira vista, o modelo de Becker não é muito diferente do modelo convencional de comportamento do consumidor. Em ambos os modelos, o consumidor é plenamente racional e competente para agir em seu melhor interesse. Na medida em que ele conhece seus próprios interesses, o consumidor considera todas as consequências de suas ações sobre sua utilidade quando consome hoje – ele leva em conta o custo total de seu vício ao escolhê-lo. Se ele não quisesse fumar, não o faria.⁵¹

⁵⁰ Essas são características não apenas do consumo de cigarro como também de outros “bens aditivos”. Para mais referências, ver, por exemplo, Stigler e Becker (1977), Becker e Murphy (2000).

⁵¹ Explicar o comportamento de dependentes de drogas por meio da teoria da escolha racional não é uma prática exclusiva dos economistas. Carl Hart, neurocientista e professor de psicologia em Columbia, numa série de experimentos de sua própria lavra apresentados no livro *High Price* (2013), revela que mesmo viciados que diríamos estar no “fim da linha” conservam a capacidade de fazer escolhas analisando custos e benefícios. E defende que a noção de que viciados fazem tudo o que estiver ao seu alcance para obter a droga é baseada mais em mitos do que em boa ciência.

Mas há uma diferença com implicações significativas para a teoria do bem-estar. A teoria tradicional do consumidor supõe independência de preferências individuais. No modelo convencional do consumidor, o estudante nunca iria desejar que o consumo de cigarros fosse sobretaxado ou proibido. O estudante não precisa de ajuda externa (sob a forma de impostos ou restrições ao consumo) para escolher o que é melhor para ele. Na verdade, as restrições externas ao consumo de um bem aditivo (como o cigarro) podem deixá-lo em pior situação. A validade das preferências criadas pela dependência não são questionadas pelo formulador de políticas. A única justificativa para as restrições governamentais ao acesso ao bem viciante são as externalidades. No caso dos cigarros, somente os custos externos, como o fumo passivo ou os custos impostos ao sistema público de saúde, podem justificar um imposto sobre os cigarros.

Já no modelo de Becker não se pode determinar se uma medida antitabagista vai aumentar ou diminuir a utilidade do estudante sem se conhecerem as variáveis e parâmetros do seu problema de otimização. Considere, por exemplo, como avaliar os impactos sobre o bem-estar de uma proibição absoluta do tabaco. Suponha que os fumantes, inicialmente, sofram uma grande queda na utilidade por serem forçados a se abster completamente do consumo de cigarros. Ao longo do tempo, no entanto, eles se habituem à proibição e, eventualmente, não se importam muito com isso, e poderão até preferir a proibição. Uma análise de bem-estar deve considerar não apenas os efeitos iniciais sobre a utilidade quando os fumantes lamentam profundamente a proibição, nem apenas os efeitos finais quando já estarão acostumados com a proibição, mas o valor descontado das mudanças iniciais e posteriores nas utilidades durante toda a transição entre as preferências iniciais e finais relativas à proibição. Se a utilidade descontada dos fumantes cair, a intervenção os prejudica, mesmo se eventualmente eles acabam gostando da proibição. Da mesma forma, a proibição ajuda os fumantes se sua utilidade descontada aumentar, mesmo que inicialmente eles possam odiar a proibição (ver Becker, 1996, pp. 20-21).

Portanto, a abordagem da utilidade estendida de Becker pode ser usada para justificar a adoção de medidas paternalistas.⁵² Isso acontece porque, no modelo de Becker, as preferências endógenas podem levar a uma redução no bem-estar do indivíduo por conta de “investimentos errados” em capital pessoal e social. Becker não explica exatamente como isso ocorre. A princípio, podemos conjecturar que esses “investimentos errados” possam ser:

Um resultado direto da escolha. Isso ocorreria na hipótese em que o estudante experimente cigarros (sem pressão alguma de amigos) e desenvolva um vício com consequências negativas para sua utilidade descontada. Ou seja, o efeito negativo sobre o bem-estar individual seria resultado de “mau” investimento em capital pessoal e pelo qual o próprio indivíduo é responsável. Essa possibilidade, no entanto, é rejeitada por Becker: “Nosso modelo reconhece que as pessoas muitas vezes se tornam viciadas precisamente porque são infelizes. No entanto, elas seriam ainda mais infelizes se fossem impedidas de consumir os produtos aditivos” (Becker e Murphy, 1988, p. 691). Para Becker, existem pessoas mais felizes do que as outras (os estoques iniciais de capital humano variam), e também existem pessoas mais impacientes e menos previdentes do que as outras (os estoques de capital de imaginação⁵³ variam). Mas não existem pessoas mais racionais do que as outras. Todas fazem escolhas igualmente racionais – “consistentes, maximizadoras e voltadas para o futuro” (Becker, 1996, p. 23).

Um resultado indireto da escolha. Por exemplo, o estudante escolheu um círculo social na França. Todos fumavam. Ele começou a fumar como resultado da pressão dos pares. É claro que, às vezes, alguém tem incentivos para escolher um círculo social em parte com o objetivo de compartilhar atividades que ele julga “desejáveis”. Não é o caso aqui. Estamos considerando apenas a hipótese em que o estudante não fumaria se não fosse pela pressão dos pares. Neste caso, ele ainda estaria fazendo uma escolha racional ao fazer investimentos naquele capital social,

⁵² Para um ponto de vista diferente sobre as implicações normativas do modelo de Gary Becker, ver Yuengert (2006).

⁵³ No modelo de Becker, as pessoas podem escolher suas próprias taxas de desconto do futuro, alocando tempo e outros recursos para produzir capital de “imaginação” que os ajude a apreciar melhor as utilidades futuras (ver Becker e Mulligan, 1997).

pois, para Becker, o estudante leva em conta todos os efeitos diretos e indiretos daquele capital social sobre a utilidade. Se não quisesse, ele não escolheria aquele círculo social.

Isso não quer dizer, no entanto, que o estudante e seus pares não possam ser ajudados por intervenções paternalistas. Foi o que vimos alguns parágrafos acima. Essa possibilidade teórica decorre do fato de que Becker trata as interações sociais como formas particulares de externalidades, nas quais as ações de um grupo de referência afetam as preferências de um indivíduo. Mais especificamente, podemos falar de externalidades de rede: a escolha do estudante tenderá para aquele bem ou atividade que tiver atraído mais pessoas de seu círculo social. Se as interações sociais são suficientemente relevantes, podem ocorrer equilíbrios múltiplos – ou seja, podem-se observar resultados bastante diferentes para duas populações com preferências, tecnologias e recursos inicialmente semelhantes, mas com histórias diferentes. Qualquer sucessão de eventos fortuitos pode acabar por gerar uma tendência, que apenas por acaso será no sentido dos equilíbrios mais eficientes.

Um resultado independente da escolha. O mesmo raciocínio do item anterior se aplica ao caso em que o indivíduo está preso a um círculo social, sem tê-lo escolhido.

Vemos, assim, que a função de utilidade estendida de Gary Becker pode prover uma base estável para a análise de bem-estar que utiliza o critério de Pareto e outros critérios utilitaristas mesmo na presença de preferências endógenas. Mas, ao contrário da teoria convencional do consumidor racional, a abordagem de Gary Becker implica uma política paternalista em relação a alguns bens e atividades. No modelo de Becker, a validade das preferências pode ser questionada pelo formulador de políticas porque os consumidores são vulneráveis a formas particulares de externalidades, que afetam justamente as preferências. Externalidades essas que Becker relaciona com os efeitos indiretos dos estoques de capital social. Deste modo, impostos e restrições surgem como um dispositivo externo válido pelo qual uma população pode gerenciar um problema de coordenação e corrigir suas “preferências adaptativas”.

3.2 Sunstein e Thaler: paternalismo libertário

Economistas neoclássicos constroem funções de utilidade que explicam/predizem as escolhas efetivas dos consumidores e pressupõem que essas preferências positivas sejam também preferências normativas – preferências que representam os verdadeiros interesses do ator econômico. A análise neoclássica do bem-estar econômico quase sempre assume que as preferências positivas e as preferências normativas são idênticas. O fato de o modelo de Becker levar em conta as mudanças das preferências não muda em absoluto os fundamentos da análise de bem-estar neoclássica.⁵⁴

Em contraste, economistas comportamentais são particularmente céticos quanto ao pressuposto de que as preferências positivas e normativas são idênticas. Para eles, as “preferências ideais” (normativas) nem sempre são reveladas no comportamento de escolha real, pois este pode ser influenciado por imperfeições informativas ou conduzido por heurísticas de decisão imperfeitas. Assim, a conexão estreita entre a escolha e o bem-estar que governou as análises econômicas normativas por mais de meio século fica irremediavelmente abalada. De fato, muitos economistas comportamentais distinguem entre a *utilidade da decisão*, que racionaliza a escolha e a *utilidade experimentada*, que representaria o bem-estar. Essa distinção os obriga a fazer julgamentos paternalistas ou a adotar alguma medida alternativa de bem-estar experimentado.

Apesar das numerosas tentativas de definir e mensurar a utilidade experimentada (por exemplo, Kahneman, Wakker e Sarin, 1997), há preocupações quanto à viabilidade dessa abordagem, que também parece sofrer com os problemas da adaptação. Por exemplo, indivíduos que perderam membros podem, após o processo de adaptação, relatar um elevado nível de satisfação, embora ainda expressem forte aversão à deficiência (Frederick e Loewenstein, 1999; Loewenstein e

⁵⁴ Afinal, Becker pressupõe que indivíduos “maximizam o bem-estar tal como eles o concebem, sejam eles egoístas, altruístas, leais, rancorosos ou masoquistas” (1993, p. 386), embora isso não exclua a possibilidade de intervenções paternalistas visando “corrigir” problemas gerados por externalidades.

Ubel, 2008). Habitantes do Meio-Oeste americano e moradores da Califórnia podem ter níveis de satisfação semelhantes e, no entanto, expressam uma forte preferência por morar na Califórnia, todas as outras coisas mantidas iguais (Schkade e Kahneman, 1998). A prevalência do HIV tem pouco efeito sobre a satisfação com a vida dos africanos no nível nacional (Deaton, 2008), mas os indivíduos preferem claramente evitar o HIV. Embora o conforto material e a renda pareçam importantes na observação casual dos valores das pessoas e em regressões transversais ou de curto prazo da satisfação com a vida (Blanchflower e Oswald, 2004; Deaton, 2008), os resultados de felicidade e satisfação parecem bastante estáveis a longo prazo em alguns países apesar do grande crescimento nos rendimentos reais (Easterlin, 1995; Sacks *et al.*, 2010).

À vista destas dificuldades, muitos economistas comportamentais se restringem a uma análise descritiva dos determinantes do bem-estar e permanecem compreensivelmente hesitantes em adotar princípios normativos que não estejam enraizados na escolha. Há outros economistas comportamentais, no entanto, que defendem que é possível, sim, interferir nas escolhas das pessoas com o objetivo de melhorar seu bem-estar, respeitando a liberdade individual.

Nos últimos anos, vários autores propuseram o conceito de paternalismo libertário, que também apareceu na literatura como paternalismo suave ou assimétrico e é distinto de uma noção mais geral de paternalismo que inclui intervenções diretas e coercitivas em decisões individuais.⁵⁵ Dois autores em particular, Cass Sunstein e Richard Thaler (2008), se notabilizaram por tornar a ideia acessível para um público mais amplo.

Os dois pontos centrais do paternalismo libertário de Sunstein e Thaler são os seguintes: um é que as preferências são sempre o produto do meio ambiente e, portanto, na medida em que esse ambiente é um fator que forma preferências e é, ao menos em parte, “escolhido” pela sociedade, a “interferência” nas preferências reais das pessoas é “inevitável”. E se a interferência nas preferências das pessoas é

⁵⁵ Para uma defesa do paternalismo coercitivo, ver, por exemplo, Sarah Conly (2013).

“inevitável”, devemos favorecer formas de interferência que promovam o bem-estar. Isso torna a posição deles “paternalista”.

O segundo ponto é a afirmação de que a interferência nas escolhas das pessoas só é defendida quando preserva a liberdade de escolha. Nenhuma escolha é eliminada ou dificultada. Ninguém é coagido. O conjunto de opções permanece aberto. Nenhum custo ou incentivo econômico é alterado significativamente nas escolhas que o agente enfrenta. Isso torna o paternalismo que eles estão discutindo “libertário” no sentido de que é uma forma de paternalismo que não deve ser censurável do ponto de vista dos libertários.

Um tema recorrente nesta literatura é que as descobertas da economia comportamental justificam políticas que “empurram” os indivíduos racionalmente limitados para as “escolhas certas” (Sunstein e Thaler, 2008). O elemento de paternalismo nessas propostas se torna mais palatável ao sugerir não só que seu objetivo é aumentar o bem-estar dos indivíduos visados, mas também que o bem-estar está sendo medido de acordo com os próprios julgamentos desses indivíduos. Thaler e Sunstein escrevem: “visto que as pessoas não estão escolhendo perfeitamente, algumas mudanças na arquitetura da escolha poderiam tornar suas vidas melhores (segundo suas próprias preferências, e não aquelas de algum burocrata)” (2008, p. 10). Essas sugestões são muitas vezes expressas através da ideia de que os *nudges*⁵⁶ ajudam os indivíduos a fazer o que, em última análise, eles próprios reconheceriam como melhores escolhas.

Segundo Hausman (2012, p. 102), podemos chamar essa abordagem de “purificação das preferências”. A ideia essencial é que, quando as decisões de um indivíduo são inconsistentes com os pressupostos básicos da escolha racional, essas decisões podem ser tratadas como erros. A tarefa para a economia do bem-estar é, então, reconstruir as preferências com base nas quais o indivíduo teria agido, se seu raciocínio não tivesse sido distorcido por quaisquer mecanismos psicológicos

⁵⁶ Um *nudge*, como Sunstein e Thaler (2008, p. 6) usam o termo, “é qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de forma previsível sem proibir quaisquer opções ou mudar significativamente seus incentivos econômicos. Para contar como um simples ‘empurrão’, a intervenção deve ser fácil e barata de evitar. *Nudges* não são ordens”.

responsáveis pelos erros, e usar a satisfação dessas preferências reconstruídas como critério normativo.

Os exemplos utilizados por Sunstein e Thaler são tipicamente casos de “irracionalidade” que são discutidos na literatura econômica, geralmente em que os agentes violam sistematicamente os axiomas da teoria da utilidade esperada. Eles dão destaque aos casos em que detalhes do contexto – especialmente sob a forma de *defaults*, *frames* e âncoras – podem influenciar as decisões. Em particular, eles se concentram em casos bem documentados de viés de *status quo*, enquadramento, miopia, procrastinação e dependência, entre outras coisas. Alguns exemplos já foram discutidos extensamente no segundo capítulo desta tese. Relembremos o exemplo da previdência complementar dos trabalhadores americanos. No caso da poupança para planos de aposentadoria, a regra padrão é que os funcionários devem “optar por entrar” nos planos de previdência e lhes são apresentadas algumas informações sobre estes juntamente com um formulário para preencher. Alternativamente, eles podem ser inscritos automaticamente no plano como regra *default* desde que lhes seja oferecida a “opção de sair”. Ocorre que a última regra *default* resulta em níveis muito mais altos de poupança. A regra *default* e o *status quo* são importantes para as decisões que as pessoas tomam de uma maneira que a teoria econômica padrão (ou seja, a teoria da utilidade esperada) não prevê. Para dar outro exemplo, a forma como a comida é apresentada em uma cafeteria, onde os funcionários fazem fila para se servir, influenciará as escolhas das pessoas. O alimento (bolo ou fruta) que é apresentado anteriormente na fila e ao nível dos olhos é mais provável que seja escolhido. Ou seja, as escolhas das pessoas são baseadas em como as opções são apresentadas ou enquadradas. Em ambos os casos, os paternalistas libertários recomendarão que as organizações privadas ou governamentais, nessas circunstâncias, adotem procedimentos que melhorem a tomada de decisões – em um caso, adotando uma regra *default* que irá contrariar a miopia dos funcionários, e, no outro, apresentando os alimentos de tal maneira que ajude as pessoas a fazer escolhas mais saudáveis. Em ambos os casos, a organização relevante seria paternalista – no sentido de que estaria adotando procedimentos com o objetivo de promover o bem-estar (ao longo da vida), dada a potencial irracionalidade nas preferências e escolhas das pessoas –, mas sem

bloquear nenhuma escolha – permitindo que as pessoas saiam do plano de previdência em um caso, e não proibindo várias formas de *junk food* no outro.

Dado que os *nudges* não são coercitivos, que eles se destinam a tornar as vidas dos indivíduos melhores (“segundo suas próprias preferências”), que eles têm demonstrado ser muitas vezes eficazes, há alguma objeção normativa plausível ao seu uso?

Há pelo menos três objeções éticas que podem ser feitas às características de alguns *nudges*. A primeira é que o *nudge* ocorre com frequência sem que o agente seja avisado de que ele está sendo “empurrado”. A segunda é que o *nudge* muitas vezes funciona se valendo das limitações cognitivas daqueles que estão sendo “empurrados”. O terceiro é que alguns *nudges* (além dos sujeitos às duas primeiras objeções) são formas de manipulação censurável (algumas excelentes discussões destes problemas podem ser encontradas em Wilkinson, 2013; Coons e Weber, 2013; Hanna, 2015).

Mas nem todos os *nudges* estão sujeitos a essas objeções. *Nudges* podem assumir diversas formas, e devem ser examinados de forma concreta, a partir das intervenções sociais que são por eles inspirados. Assim, seguindo Sunstein (2014), podemos argumentar que, quando os fins são legítimos e os *nudges* são transparentes e sujeitos ao escrutínio público, dificilmente serão expostos a objeções éticas convincentes. De qualquer forma, e à parte as questões éticas, resta ainda saber se os *nudges* podem de fato ser eficientes no sentido de aumentar o bem-estar dos indivíduos.

Nos casos mencionados acima, por exemplo, as evidências sugerem apenas que, se a saúde ou uma aposentadoria tranquila são um componente do bem-estar, as pessoas muitas vezes não estão escolhendo comer ou beber de forma saudável nem poupando o suficiente. Não sabemos de fato qual o lugar de uma dieta saudável ou dos hábitos de poupança no *ranking* das preferências purificadas das pessoas. Nem sequer sabemos se as pessoas sempre ou mesmo tipicamente possuem preferências purificadas, e Thaler e Sunstein também não propõem nenhum método geral de

purificação de preferências.⁵⁷ Mas se o objetivo da economia do bem-estar é satisfazer as preferências purificadas do agente, os economistas devem ser capazes de descobrir quais são essas preferências. Em alguns casos, admitimos que as preferências purificadas possam ser conhecidas facilmente. Por exemplo, sabemos que os consumidores deveriam comprar um produto inteiramente homogêneo (como eletricidade) do fornecedor mais barato. Mas como os economistas comportamentais poderiam julgar se o agente prefere o bolo à fruta na fila da cafeteria, quando a escolha da pessoa depende da colocação da sobremesa? Pode haver evidência de outras ações e julgamentos que os indivíduos façam, mas quando economistas comportamentais como Thaler e Sunstein sugerem que os gerentes da cafeteria devem colocar o bolo na parte de trás, eles geralmente apresentam poucas evidências detalhadas. Parece que eles acreditam serem terceiros sábios, que sabem que a fruta é melhor para quase todos e que, por essa razão, atribuem uma preferência purificada pela fruta à maioria daquelas pessoas servidas pela cafeteria. Thaler e Sunstein pressupõem uma assimetria entre aqueles que purificam as preferências e os que são alvos dos *nudges* e precisam ter suas preferências purificadas. Mas se o objetivo é satisfazer as preferências purificadas em vez de fornecer aos consumidores o que o economista comportamental julgue ser o melhor para eles, então esta é uma prática precária. Os economistas comportamentais que acreditam que promovem o bem-estar ao satisfazer as preferências purificadas precisam saber quais são as preferências purificadas das pessoas, não o que estas deveriam ser.

Esta crítica epistemológica não exclui toda e qualquer invocação de preferências purificadas. Mesmo no caso do bolo *versus* fruta, é possível reunir provas quanto às preferências purificadas das pessoas. Além de buscar informações detalhadas sobre os valores de indivíduos particulares – o que talvez seja excessivamente trabalhoso –, podem-se fazer experimentos. Por exemplo, pode-se estudar se a maioria das pessoas escolhe o bolo ou a fruta quando as duas sobremesas são colocadas em posições igualmente proeminentes e quando os

⁵⁷ Este é um problema mal resolvido por Sunstein e Thaler: como proceder à purificação das preferências, se – eles mesmos reconhecem –, “nos contextos em que tais estudos são feitos, as pessoas não têm preferências claras ou bem formadas, e, portanto, não é claro se as pessoas têm ‘valores’ reais que podem verdadeiramente ser encontrados”? (Sunstein e Thaler, 2003a, p. 19).

respectivos conteúdos de calorias e nutrientes são exibidos de forma clara e visível. Ou suponha que os novos funcionários de uma empresa sejam cuidadosamente informados (sem viés na apresentação) sobre os planos de previdência e, como condição de emprego, devem escolher se devem ou não participar do plano de previdência da empresa. Se quase todos optarem por se inscrever, há motivos para acreditar que a inscrição automática de funcionários com uma opção de cancelamento (*opt-out*) irá satisfazer suas preferências purificadas melhor do que exigir que os funcionários optem por se inscrever (*opt-in*).

A visão de que o bem-estar consiste na satisfação de preferências devidamente purificadas resolve muitas das dificuldades que se colocam para a visão de satisfação de preferências efetivas. Tem a desvantagem de que torna o nível de bem-estar de um indivíduo menos facilmente mensurável do que na abordagem da satisfação das preferências efetivas. Se o bem-estar é a satisfação de preferências purificadas em vez das preferências efetivas, além de determinar as preferências das pessoas, os economistas do bem-estar precisam determinar até que ponto as preferências efetivas coincidem com as preferências purificadas. No entanto, permanecem problemas típicos das visões de bem-estar baseadas em preferências. Sunstein e Thaler, como a maioria dos economistas, presumem que o que as pessoas preferem coincide com o que elas acreditam ser o melhor para si. Eles negam que as pessoas possam enfrentar uma escolha entre o que elas acreditam ser o melhor em geral e o que acreditam ser o melhor para elas próprias ou eles afirmam que, quando enfrentam essa escolha, as pessoas sempre escolhem o que acreditam ser melhor para si. Rejeitar essa confusão de preferência (reais ou purificadas) e interesse próprio significa que, para fazer inferências sobre o que beneficiará as pessoas a partir de suas preferências, é preciso determinar se suas preferências são determinadas por seus julgamentos sobre o que é de seu próprio interesse. Na nossa opinião, em contraste com as opiniões dos economistas comportamentais, as inferências sobre o bem-estar a partir das preferências das pessoas podem falhar, mesmo quando as pessoas têm crenças completamente acuradas e estão livres de todas as falhas de raciocínio. Uma coisa é purificar as preferências, isto é, determinar quais as preferências das pessoas se tivessem crenças verdadeiras e fossem livres de falhas de raciocínio, e outra coisa

completamente diferente é determinar o que é bom para as pessoas. De modo que um economista comportamental que tenha determinado com sucesso as preferências “purificadas” de alguém, talvez não tenha feito nenhum progresso em determinar o que é bom para essa pessoa.

3.3 Sen e Nussbaum: a abordagem das capacitações

Amartya Sen apresentou pela primeira vez o conceito de capacitação em suas célebres conferências de Tanner, intituladas “Igualdade do quê?” (Sen, 1980), e passou a elaborá-lo em publicações subsequentes durante os anos 80 e 90. Os conceitos básicos e a estrutura da abordagem das capacitações de Sen surgem da sua crítica às teorias de bem-estar baseadas na utilidade (preferências) e nos recursos. Ao avaliar o bem-estar, argumenta Sen, a coisa mais importante é considerar o que as pessoas são realmente capazes de ser e fazer. As mercadorias e a riqueza (os recursos) que as pessoas possuem ou suas reações mentais (a utilidade) são um foco inadequado porque fornecem apenas informações limitadas ou indiretas sobre quão boa uma vida é.

Sen (1985d) ilustra seu ponto com o exemplo da bicicleta. Uma bicicleta tem as características de meio de “transporte”, mas se ela vai realmente fornecer o transporte vai depender das características daqueles que tentam usá-la. Pode ser considerada uma ferramenta geralmente útil para a maioria das pessoas para estender a sua mobilidade, mas, obviamente, não vai fazer isso para uma pessoa sem pernas. Mesmo que essa pessoa, por algum capricho, ache a bicicleta “maravilhosa”, deveríamos, no entanto, ser capazes de observar dentro de nosso sistema avaliativo que essa pessoa ainda não tem transporte. Tampouco sua reação mental de deslumbramento prova que essa pessoa não apreciaria o transporte se estivesse realmente disponível para ela.

A abordagem das capacitações foca diretamente a qualidade de vida que os indivíduos são realmente capazes de alcançar. Esta qualidade de vida é analisada em

termos dos conceitos centrais de “funcionamentos” e “capacitações”. Funcionamentos são as várias coisas importantes que uma pessoa consegue fazer ou ser. Eles podem abranger um conjunto variado de realizações, que vão de estar livre da subnutrição e de doenças evitáveis a alcançar a autoestima e a satisfação criativa. Os funcionamentos devem distinguir-se das mercadorias utilizadas para alcançá-los (como “andar de bicicleta” é diferente de “possuir uma bicicleta”). Já capacitação se refere ao conjunto de funcionamentos valiosos a que uma pessoa tem acesso efetivo. Assim, a capacitação de uma pessoa representa a liberdade efetiva de um indivíduo de escolher entre diferentes combinações de funcionamentos – entre diferentes modos de vida – que ela tem razões para valorizar.⁵⁸ (Em trabalhos posteriores, Sen refere-se a “capacitações” no plural – ou até mesmo “liberdades”⁵⁹ – em vez de um único conjunto de capacitações, o que também é comum na literatura de capacitação. Aspectos específicos da vida como, por exemplo, as capacitações de letramento, saúde ou liberdade política.)

Retomando o exemplo dado por Sen, os recursos (como a bicicleta) são considerados como um insumo, mas seu valor depende da habilidade dos indivíduos de convertê-los em funcionamentos valiosos (como o ciclismo), que depende, por exemplo, da capacitação física da pessoa (saúde), normas sociais e ambiente físico (como a qualidade das vias). O conjunto de capacitações de um indivíduo é o conjunto de funcionamentos valiosos a que um indivíduo tem acesso real. Já os funcionamentos “realizados” são aqueles que ele realmente seleciona. Por exemplo, o conjunto de capacitações de um indivíduo pode incluir o acesso a diferentes funcionamentos relacionados com a mobilidade, tais como andar a pé, de bicicleta, tomar um ônibus público, e assim por diante. O funcionamento que ele realmente seleciona para ir trabalhar pode ser a bicicleta.

⁵⁸ Numa definição mais técnica, a capacitação de uma pessoa é a gama de vidas resultantes das *n-uplas* de funcionamentos acessíveis das quais ela pode escolher uma (Sen, 1993b, p. 31).

⁵⁹ Em grande parte dos seus trabalhos sobre justiça e bem-estar, Sen se utiliza de um conceito específico de liberdade, extraído de uma importante distinção feita pelo filósofo político Isaiah Berlin entre “liberdade negativa” e “liberdade positiva”. Liberdade negativa é “liberdade de” – liberdade de restrições, liberdade de não receber ordens dos outros sobre o que fazer. Liberdade positiva é “liberdade para” – a disponibilidade de oportunidades para ser o autor de sua vida e torná-la plena de sentido. Muitas vezes, esses dois tipos de liberdade andam juntos, mas isso não é necessário.

Nesta abordagem, “estar feliz”, que alguns utilitaristas consideram a base de toda valoração, pode figurar tanto como um resultado quanto como um funcionamento em si mesmo. “Sentir-se feliz” é um resultado porque o que as pessoas escolhem fazer e ser naturalmente tem um efeito sobre a sua sensação de bem-estar subjetivo (por exemplo, o prazer de andar de bicicleta para trabalhar em um dia ensolarado). No entanto, a abordagem das capacitações também considera o bem-estar subjetivo – sentir-se feliz – como um valioso funcionamento em si mesmo e pode incorporá-lo ao quadro das capacitações.

Quanto à questão da valoração, ou seja, quais os funcionamentos que importam para a boa vida, Sen inicialmente tinha muito pouco a dizer, além de listar alguns funcionamentos incontroversos que poderiam ser relevantes para diferentes tipos de análise (ver, por exemplo, Sen, 1993b, p. 31). Ele intencionalmente deixou seu relato aberto para diferentes visões da boa vida ou da avaliação de forma mais ampla. Ao não declarar explicitamente o que é bom ou mau para as pessoas, e não fornecer uma lista de funcionamentos valiosos nesta versão “mínima” da abordagem das capacitações – ou seja, uma versão que não diz muito sobre a aplicação da abordagem –, ele parecia evitar a crítica do paternalismo. Simplesmente não havia base para restringir a liberdade com base no fato de que há coisas que são boas ou ruins para as pessoas, uma vez que a abordagem das capacitações de Sen não oferece nenhuma lista definitiva – e, por isso, não pode ser classificada como uma teoria de “lista objetiva”. Esta abordagem também não parece encerrar uma visão particularmente idealizada das pessoas como sujeitos racionais e autointeressados – é motivada especificamente para se concentrar na avaliação do que as pessoas podem fazer ou ser. Assim, à primeira vista, a abordagem parece bem construída para lidar com questões relativas à idealização das pessoas e ao paternalismo. Mas, ao mesmo tempo, pode ser vista – pelo menos em suas formulações iniciais – como algo subespecificado ou vazio de conteúdo.

Embora o próprio Sen tenha colocado o problema da adaptação para as visões de bem-estar baseadas na satisfação das preferências, ele também potencialmente levanta o mesmo problema para sua própria abordagem ao permanecer

em silêncio, em muitos textos, sobre a avaliação dos funcionamentos ou não oferecer uma lista dos funcionamentos valiosos. Em sua primeira discussão sobre a abordagem das capacitações, Martha Nussbaum (1988) levanta a questão de que se Sen deixa a valoração dos funcionamentos às pessoas e não propõe uma lista objetiva própria, a abordagem das capacitações pode ser vítima do problema da adaptação. Em particular, não está claro, observa Nussbaum, por que as listas de funcionamentos das pessoas não refletirão a adaptação se forem deixadas a si mesmas. A lista de uma pessoa miserável e/ou oprimida pode refletir sua situação, ou a lista de uma mulher que foi educada em uma sociedade onde o viés de gênero está enraizado pode refletir práticas culturais e instituições cruéis ou injustas ou ser moldada de alguma outra forma pelo viés de gênero.⁶⁰ O simples fato de que a abordagem não se concentra nas preferências, mas requer uma valoração dos funcionamentos, é de pouca importância neste contexto: as valorações também podem ser influenciadas e moldadas pela situação e cultura em que se encontra a pessoa.

A resposta de Nussbaum a este problema foi desenvolver uma lista de dez capacitações essenciais a serem cultivadas pelas sociedades. Extraída do ensaio *Preferências adaptativas e Opções das Mulheres* (2001, pp. 87-88), segue abaixo sua lista de capacitações, juntamente com uma breve descrição de cada uma:

“1. Vida. Ser capaz de viver até o fim de uma vida humana de comprimento normal; não morrendo prematuramente, ou tão cedo que a vida seja tão reduzida que não valha a pena ser vivida.

2. Saúde Corporal. Ser capaz de ter uma boa vida que inclua (mas não esteja limitada à) saúde reprodutiva, alimentação e abrigo.

⁶⁰ Estudiosa da vida das mulheres em países não ocidentais, Nussbaum se revolta contra o relativismo cultural de determinadas correntes feministas que, em nome do respeito a outras culturas, pregavam que mulheres deveriam assistir ao espancamento e à mutilação genital de outras mulheres. Em *Sex and Social Justice*, de 1999, escreveu que tal postura se assemelha ao “tipo de decadência moral retratada por Dante, quando ele descreve a multidão de almas indecisas no vestibulo do Inferno, arrastando seu estandarte ora para um lado, ora para outro, jamais desejosa de fixá-lo e tomar uma posição definitiva sobre qualquer questão moral ou política. Tais pessoas seriam as mais desprezíveis de todas. Não podem nem entrar no Inferno, porque nunca tomaram uma posição na vida” (Nussbaum, 1999, p. 30).

3. *Integridade Corporal.* Ser capaz de se mover livremente de um lugar para outro; ter soberania sobre o corpo, que inclui estar seguro contra ataques (por exemplo, agressão sexual, abuso sexual de crianças e violência doméstica); ter oportunidades de satisfação sexual e de escolha em matéria de reprodução.

4. *Sentidos, Imaginação e Pensamento.* Ser capaz de usar os sentidos, imaginar, pensar e raciocinar – e fazer essas coisas de uma forma “verdadeiramente humana”, informada e cultivada por uma educação adequada, incluindo (mas não limitada ao) letramento e treinamento matemático e científico. Ser capaz de usar a imaginação e o pensamento em conexão com a experiência e a produção de obras e eventos de sua escolha, religiosos, literários, musicais e assim por diante. Ser capaz de usar a mente de um modo protegido por garantias de liberdade de expressão no que se refere tanto ao discurso político e artístico como à liberdade de exercício religioso. Ser capaz de ter experiências prazerosas e evitar a dor não benéfica.

5. *Emoções.* Ser capaz de estabelecer conexões com coisas e pessoas fora de nós mesmos; amar aqueles que amam e cuidam de nós, lamentar a ausência deles; em geral, amar, afligir-se, experimentar anseio, gratidão e raiva justificada. Não ter um desenvolvimento emocional afetado pelo medo e ansiedade.

6. *Razão Prática.* Ser capaz de formar uma concepção do bem e engajar-se na reflexão crítica sobre o planejamento de sua vida. (Isto implica proteção para a liberdade de consciência e de religião.)

7. *Afiliação.*

A. Ser capaz de viver com e para os outros, reconhecer e mostrar preocupação por outros seres humanos, engajar-se em várias formas de interação social; ser capaz de imaginar a situação de

outro. (Proteger essa capacitação significa proteger as instituições que constituem e nutrem essas formas de afiliação e também proteger a liberdade de reunião e de expressão política.)

B. Ter as bases sociais do autorrespeito e da não humilhação; ser capaz de ser tratado como um ser digno cujo valor é igual ao dos outros. Isto implica disposições contra a discriminação com base na raça, sexo, orientação sexual, etnia, casta, religião e origem nacional.

8. Outras Espécies. Ser capaz de viver com preocupação por (e em relação com) animais, plantas, e o mundo da natureza.

9. Jogar. Ser capaz de rir, jogar, desfrutar de atividades recreativas.

10. Controle sobre um ambiente.

A. Político. Ser capaz de participar efetivamente em escolhas políticas que governam a vida; com direito a participação política, proteção da liberdade de expressão e de associação.

B. Material. Ser capaz de possuir bens (tanto imóveis como móveis), e possuir direitos de propriedade em igualdade de condições com os demais; ter o direito de procurar emprego numa base de igualdade com os outros. No trabalho, ser capaz de trabalhar como ser humano, exercendo a razão prática e entrando em relações significativas de reconhecimento mútuo com outros trabalhadores.”

Esta era uma versão da visão de lista objetiva: os componentes da boa vida humana derivam de uma visão do que nos torna humanos, em oposição a deuses ou animais não humanos. A abordagem de Nussbaum parece lidar bem com o problema da adaptação e também com a idealização das pessoas. Não há a premissa de que as pessoas sejam sobre-humanas e hiper-rationais – na verdade, a abordagem é

realmente muito focada no que torna uma vida humana boa. A abordagem de Nussbaum pode, no entanto, ser criticada por sua base epistemológica: mesmo se admitirmos a existência de um conjunto de valores universais intemporais que possam ser colocados para todas as sociedades, não há como saber se a lista de Nussbaum chegou a este conjunto “certo” de valores ou se está a refletir apenas os valores de um típico americano liberal do século XXI (Stewart, 2001). A teoria de Nussbaum também pode ser questionada por ser paternalista e nos dizer o que é e não é bom para as pessoas e pode restringir a liberdade com base nisso (Sugden, 2006). Essa, aliás, é uma crítica potencial de qualquer visão de lista objetiva, já que todas podem ser vistas como paternalistas porque simplesmente listam o que é bom para as pessoas.

Mas, na prática, a abordagem de Nussbaum seria realmente paternalista, restringindo a liberdade e impondo uma “lista de coisas que importam” às pessoas? Bem, uma razão pela qual a abordagem de Nussbaum pode afastar esta preocupação é que ela toma as capacitações, e não os funcionamentos “realizados”, como a meta para adultos responsáveis. Assim, a abordagem visa somente dar às pessoas a oportunidade de agir de determinadas maneiras – não importa se as pessoas realmente não aproveitam a oportunidade. Por exemplo, mesmo se a capacitação de viver uma vida saudável é garantida ou promovida como um item da lista na abordagem de Nussbaum, ela não está preocupada se as pessoas ficam aquém no funcionamento – ou seja, se elas fumam ou comem *junk food* e não são saudáveis como consequência – , contanto que tenham a capacidade ou a liberdade para fazer de outra maneira. Outras maneiras pelas quais Nussbaum evita dizer às pessoas o que é ou não é bom para elas é permitir que elas especifiquem a lista, que é deixada incompleta e vaga para que possa ser multiplicada por diferentes pessoas em diferentes contextos. De resto, Nussbaum lista capacitações relacionadas à razão prática e à escolha em sua lista de capacitações, de modo que a abordagem reconhece a importância da autonomia. Esses aspectos da abordagem de Nussbaum parecem levar em conta a preocupação com o paternalismo em alguma medida.

3.4 Observações finais

Este capítulo apresentou as ideias de autores como Becker, Sunstein e Thaler, Sen e Nussbaum, cujas visões de mundo são muito diferentes entre si, mas que compartilham a preocupação com o fenômeno da “adaptação” e que veem as preferências como “endógenas” no sentido de que são influenciadas por uma ampla gama de fatores, incluindo o contexto em que a preferência é expressa, a existência de instituições e políticas públicas, as escolhas de consumo passado, e a cultura em geral. Como consequência, mesmo ou especialmente em regimes liberais como o dos países ocidentais, as preferências não podem ser entendidas como simplesmente fixas e estáveis, mas devem ser vistas como inevitavelmente moldadas, direcionadas ou mesmo criadas pela ação e inação do governo e de outros agentes individuais ou coletivos.

Uma vez que as políticas e instituições em parte formam as preferências, é impossível defender essas políticas e instituições em termos de nossas preferências como são. Em casos específicos, é possível argumentar que há razões para a interferência governamental contra as preferências pessoais. O respeito pelas preferências que resultaram de condições de fundo injustas e que levarão à privação ou miséria humanas dificilmente parece o bom caminho para a democracia liberal. Para sustentar esse argumento, é preciso recorrer a uma noção de autonomia humana entendida como capacidade de tomar decisões com consciência plena e clara das oportunidades disponíveis, com respeito a todas as informações relevantes e sem restrições ilegítimas ou excessivas no processo de formação de preferências. (Essas restrições seriam, como vimos, as “externalidades” para Becker, as “irrationalidades” para Thaler e Sunstein, e as “pressões culturais negativas” para Nussbaum.) Quando essas condições não são atendidas no processo decisório dos indivíduos, a promoção da satisfação das preferências e a autonomia não se conectam – e um dos objetivos da democracia deve ser justamente garantir a autonomia nos processos de formação das preferências.

Dada a maleabilidade das preferências, talvez haja uma série de casos em que interferências e controles governamentais – como controle de substâncias viciantes

(cigarros e heroína) e suporte para transmissão pública de programas de TV de alta qualidade – possam aumentar o bem-estar das pessoas. Mas como evitar uma intromissão ilegítima ou excessiva do Estado na vida do cidadão?

Thaler e Sunstein parecem rejeitar as políticas baseadas nas preferências de algum “burocrata” qualquer. Todavia, como eles não mostram como obtêm as preferências “purificadas” das pessoas, na prática eles acabam se portando como terceiros sábios (ou seja, burocratas). E delegar decisões a terceiros tem diversos problemas. Não está claro que um terceiro necessariamente faria escolhas melhores para as pessoas. E como alguém conceberia o terceiro? Um jeito seria pensar o terceiro como uma espécie de “conselheiro ideal”. Dificilmente tal conselheiro pode ser considerado como um ser humano, tendo em conta as limitações que os seres humanos têm e as capacidades e conhecimentos extraordinários de que tal assessor precisaria para dar conselhos. Por outro lado, pode-se pensar que o terceiro simplesmente está mais bem informado sobre a escolha relevante, ou mais experiente na área relevante, do que o tomador de decisões. Neste segundo caso, a coisa óbvia a fazer para o tomador de decisões – que está ciente de suas próprias limitações – é procurar o conselho de um especialista competente ou de um grupo de especialistas. Mas, neste caso, essa deveria ser uma decisão do agente, como deve ser a decisão sobre quanto dos conselhos ele deseja acatar, ou sobre a quantidade de informações que ele deseja adquirir antes de tomar uma decisão final. Levando a abordagem de Sunstein e Thaler um passo adiante, a sugestão pode ser que as pessoas também não tomem estas decisões. Um terceiro deveria decidir sobre quantos conselhos e quanta informação adquirir antes de o agente tomar uma decisão que seja de seu interesse ou promova seu bem-estar. Além disso, alguns terceiros também podem precisar decidir sobre quão limitadas são as capacidades de deliberação do tomador de decisões e quando precisam delegar decisões para outros mais informados em vários contextos. Presumivelmente, o agente não será suficientemente informado nem racional para tomar essa decisão também. Portanto, existe o perigo de uma regressão infinita. Parece provável (se adotamos algumas premissas de Sunstein e Thaler) que as pessoas possam precisar de uma grande ajuda com a tomada de decisões, e não apenas alguns

nudges. Corre-se o risco de infantilizarmos cada vez mais as pessoas e retirarmos suas oportunidades de aprendizado.

Na abordagem econômica de Gary Becker, não há essas lacunas teóricas, por outro lado, há grandes dificuldades práticas para extrair recomendações de políticas de seus modelos. Seus conceitos são de difícil operacionalização. Como medir o capital pessoal e social das pessoas? Como resolver complexos problemas de otimização restringida sem conhecer todos os parâmetros e variáveis das funções individuais? A abordagem de Gary Becker sofre com o problema da informação incompleta que, em alguma medida, afeta todas as éticas consequencialistas. Nós simplesmente não temos como calcular o valor subjetivo que o fumante atribui a suas baforadas para proclamar que elas valem menos que a sua saúde. Além disso, modelos derivados da teoria da utilidade estendida de Becker padecem com falta de robustez, isto é, pequenas variações dos parâmetros analíticos produzem resultados muito diferentes. Assim, se o método analítico de Becker permite prever, teoricamente, situações em que as externalidades (inclusive aquelas que afetam as preferências individuais) justificariam intervenções paternalistas, na prática, isso se torna inviável devido ao problema da informação incompleta e à pouca confiança que poderíamos depositar nas conclusões de modelos nada robustos. Mas, ainda que não houvesse os problemas de informação incompleta e de falta de robustez no modelo de Becker, restaria uma questão ética que não é de pouca importância: seria aceitável usar a teoria da utilidade estendida para fazer engenharia social e do comportamento individual? Aqui reside um perigo maior do que aquele de infantilizar pessoas e negar-lhes oportunidades de aprendizado: o Estado pode procurar exercer controle total sobre a vida das pessoas sob o pretexto de combater as “externalidades negativas”.

Por fim, acreditamos que a abordagem das capacitações de Amartya Sen e Martha Nussbaum represente o método mais prático e eficiente para orientar a criação de políticas e instituições capazes de conectar a liberdade de escolha e a autonomia das pessoas. As listas objetivas de Sen e Nussbaum não trazem simplesmente um catálogo de bens necessários ao bem-estar, mas uma lista de capacitações cujo desenvolvimento é essencial – como a emoção, razão prática, saúde e controle sobre o

ambiente. Sen e Nussbaum não descartam completamente o que as pessoas escolhem e como elas se sentem. E não apoiam necessariamente o paternalismo entendido como interferência na escolha com o objetivo de melhorar o bem-estar. Mas argumentam que as escolhas das pessoas serão provavelmente melhores em diversos aspectos relevantes da vida humana – e não apenas em relação ao bem-estar autocentrado – se forem asseguradas condições mínimas para o desenvolvimento de suas capacitações e funcionamentos. A nosso ver, a mensagem implícita na abordagem das capacitações é a de que o Estado (a comunidade, organizações ou qualquer agente coletivo) não é capaz de decidir o que é melhor para as pessoas ou de promover o bem-estar delas diretamente, mas o Estado certamente é capaz de oferecer oportunidades e condições mínimas para que as pessoas por si mesmas alcancem a autonomia e cumpram os objetivos que elas próprias elegeram.

Referências bibliográficas

- ANDERSON, E. (2005). Critical Notice of Amartya Sen, “Rationality and Freedom”. *The Philosophical Review*, 114(2): 253-271.
- AKERLOF, G.; DICKENS, W. (1982). The economic consequence of cognitive dissonance. *American Economic Review*, 72(3): 307–319.
- AKERLOF, G.; KRANTON, R. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics* 115 (3): 715-753.
- (2005). Identity and the economics of organizations. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1): 9-32.
- (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
- ANDREONI, J. (1995). Cooperation in Public Goods Experiments: Kindness or Confusion? *American Economic Review*, 85(4): 891-904.
- ARIELY, D.; LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. (2003). Coherent arbitrariness: stable demand curves without stable preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1): 73–105.
- (2006). Tom Sawyer and the myth of fundamental value. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 60: 1–10.
- ARROW, K. (1951). *Social Choice and Individual Values*. New Haven, CT: Yale University Press.
- (1970). *Essays in the Theory of Risk Bearing*. Amsterdam: North Holland.
- BARDSLEY, N.; CUBITT, R.; LOOMES, G.; MOFFAT, P.; STARMER, C.; SUGDEN, R. (2010). *Experimental Economics: rethinking the rules*. Princeton: Princeton University Press.
- BECKER, G.S. (1965). A theory of the allocation of time. *Economic Journal*, 75: 493–517.
- (1971). *The economics of discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press.

- (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1993). Nobel Prize lecture: The economic way of looking at behaviour. *Journal of Political Economy*, 101: 385–409
- (1996). *Accounting for Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- BECKER, G.; MULLIGAN, C. (1997). The Endogenous Determination of Time Preference. *Quarterly Journal of Economics*, 112(3): 729-758.
- BECKER, G.; MURPHY, K. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96: 675–700.
- (2000). *Social Economics: Market Behavior in a Social Environment*. Cambridge: Belknap Press.
- BÉNABOU, R.; TIROLE, J. (2003). Intrinsic and Extrinsic Motivation. *Review of Economic Studies*, 70(3): 489–520.
- (2006). Incentives and Prosocial Behavior. *American Economic Review*, 96(5): 1652–78.
- BENJAMIN, D.J.; CHOI, J.J.; STRICKLAND, A.J. (2010). Social identity and preferences. *American Economic Review*, 100(4): 1913–28.
- BENARTZI, S.; THALER, R. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3): 81-104.
- BETHWAITE, J.; TOMPKINSON, P. (1996) The ultimatum game and non-selfish utility functions. *Journal of Economic Psychology*, 17 (2): 259–271.
- BINMORE, K. (1994). *Game theory and the social contract: Playing fair*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- BISIN, A.; VERDIER, T. (2000). ‘Beyond the Melting Pot’: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 955–88.
- (2001). The Economics of Cultural Transmission and the Dynamics of Preferences. *Journal of Economic Theory*, 97(2): 298–319.
- BLAKE, P.R.; McAULIFFE, K.; CORBIT, J. et al. (2015). The ontogeny of fairness in seven societies. *Nature*, 528: 258-262.

- BLANCHFLOWER, D.; OSWALD, A. (2004). Well-being over time in Britain and the USA. *Journal of Public Economics*, 88: 1359–86.
- BLOUNT, S. (1995). When Social Outcomes Aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63: 131–44.
- BOLLE, F.; OTTO, P. E. (2010). A price is a signal: on intrinsic motivation, crowding-out, and crowding-in. *KYKLOS*, 63: 9–22
- BOWLES, S. (1998). Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions. *Journal of Economic Literature*, 36(1): 75–111.
- (2004). *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton, NJ and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- BOWLES, S.; POLANIA-REYES, S. (2012). Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? *Journal of Economic Literature*, 50(2): 368-425.
- BOYD, R.; RICHERSON, P.J. (2005) *Not By Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- BRUHIN, A.; FEHR-DUDA, H.; EPPER, T. (2010). Risk and rationality: uncovering heterogeneity in probability distortion. *Econometrica*, 78(4): 1375–412.
- BURNHAM, T.; MCCABE, K.; SMITH, V. (2000). Friend-or-Foe Intentionality Priming in an Extensive Form Trust Game. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43(1): 57-73.
- CAMERER, C. (1992). Recent tests of generalizations of expected utility theory. In W. EDWARDS (Ed.). *Utility: Theories, Measurement, and Applications*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, Vol. 96, pp. 10575–10577
- (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. New York: Russell Sage Foundation.
- (2007). Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions. *Economic Journal*, 117: 26-42.

- CAMERER, C.; ISSACHAROFF, S.; LOWENSTEIN, G.; O'DONOHUE, T.; RABIN, M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioural Economics and the Case for Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151: 1211-1254.
- CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G. (2004). Behavioral Economics: past, present and future. In: CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (Coords.) *Advances of Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- CAMERER, C.; THALER, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2): 209-219.
- CARDENAS, J.C.; STRANLUND, J.K.; WILLIS, C.E. (2000). Local environmental control and institutional crowding-out. *World Development*, 28: 1719-1733.
- CASTRO, A.S.R. (2014). *Economia comportamental: caracterização e comentários críticos* [dissertação]. Campinas: Universidade Estadual de Campinas.
- CAVALLI-SFORZA, L.L.; FELDMAN, M.W. (1981). *Cultural Transmission and Evolution: a Quantitative Approach*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- CHAPMAN, G. B.; JOHNSON, E. J. (1999). Anchoring, activation, and the construction of values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79 (2): 115—153.
- CHARNESS, G.; RABIN, M. (2002). Understanding social preferences with simple tests. *Quarterly Journal of Economics*, 117: 817–869.
- CHEN, Y.; LI, X. (2009). Group Identity and Social Preference. *American Economic Review*, 99(1): 431-457.
- CHUAH S.-H.; HOFFMANN R.; JONES, M.; WILLIAMS, G. (2007). Do cultures clash? Evidence from cross-national ultimatum game experiments. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(1): 35–48.
- CHUDEK, M.; HENRICH, J. (2011). Culture–gene coevolution, norm-psychology and the emergence of human prosociality. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(5): 218-226.
- CLAVIEN, C.; CHAPUISAT, M. (2016). The evolution of utility functions and psychological altruism. *Studies in History and Philosophy of Science Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, 56: 24-31.

- COHEN et al. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306: 503-507.
- COHN, A.; FEHR, E.; MARÉCHAL, A. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516: 86-89.
- CONLY, S. (2013). *Against Autonomy: Justifying Coercive Paternalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- COONS, C.; WEBER, M. (2013). *Paternalism: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- COWEN, T (1993). The Scope and Limits of Preference Sovereignty. *Economics and Philosophy*, 9 (2): 253–69.
- CUBITT, R.P.; STARMER, C.; SUGDEN, R. (2001). Discovered preferences and the experimental evidence of violations of expected utility theory. *Journal of Economic Methodology*, 8 (3): 385-414.
- DANZIGER, S.; LEVAV, J.; AVNAIM-PESSO, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *PNAS*, 108: 6889–9.
- DAVIDSON, D. (1963). Actions, Reasons, and Causes. *Journal of Philosophy*, 60: 685–700.
- DEATON, A. (2008). Income, aging, health and wellbeing around the world: evidence from the Gallup World Poll. *Journal of Economic Perspectives*, 32(2): 53–72.
- DEAUX, K. (1993). Reconstructing social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19: 4–12.
- DEBREU, G. (1959). *Theory of Value*. New York: Wiley.
- DECI, E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press.
- DEQUECH, D. (2009). Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72(1): 70-78.
- (2013a). Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, 9(1): 81–108.
- (2013b). Logics of action, provisioning domains and institutions: provisioning institutional logics. *Journal of Economic Issues*, 47(1): 95-111.
- DOLFSMA, W. (2004). *Institutional Economics and the Formation of Preferences. The Advent of Pop Music*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

- DUESENBERY, J.S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- EASTERLIN, R. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 27: 35–48.
- ELLIOTT, C.; HAYWARD, D.; CANON, S. (1998). Institutional framing: Some experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 35(4): 455-464.
- EL-SAFETY, A. (1976). Adaptive behavior, demand and preferences. *Journal of Economic Theory*, 13(20): 298-318.
- ELSTER, J. (1982). Marxism, functionalism, and game theory. *Theory and Society*, 11(4): 453-482.
- (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4): 99-117.
- (2007). *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social*. Cambridge: Cambridge University Press.
- EPLEY, N.; MAK, D.; IDSON, L. (2006). Bonus or rebate? the impact of income framing on spending and saving. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19(3): 213-227.
- ETZIONI, A. (2014). Crossing the Rubicon: Including Preference Formation in Theories of Choice Behavior. *Challenge*, 57(2): 65–79.
- FALKINGER, J.; FEHR, E.; GÄCHTER, S.; WINTER-EBMER, R. (2000). A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods: Experimental Evidence. *American Economic Review*, 90(1): 247-264
- FEHR, E.; FISCHBACHER, U. (2004). “Third-party punishment and social norms”. *Evolution and Human Behavior*, 25: 63–87.
- FEHR, E.; GINTIS, H. (2007). Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations. *Annual Review of Sociology*, 33: 43-64.
- FEHR, E.; ROCKENBACH, B. (2003). Detrimental Effects of Sanctions on Human Altruism. *Nature*, 422: 137-140.
- FEHR, E. e SCHMIDT, K.M. (2003). Theories of fairness and reciprocity – evidence and economic applications. In: M. DEWATRIPONT, L.P. HANSEN e S. TURNOVSKY

- (Eds.). *Advances in Economics and Econometrics*, 1: 208–57, Cambridge: Cambridge University Press.
- FEHR, E.; SCHIMDT, K. (2004). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. In: CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (Coords.) *Advances of Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press, 2004.
- FELDMAN, M. W.; LALAND, K. N. (1996). Gene-Culture Coevolutionary Theory. *Trends in Ecology & Evolution*, 11: 453-457.
- FERNANDEZ, R. (2013). Cultural Change as Learning: The Evolution of Female Labor Force Participation over a Century. *American Economic Review*, 103(1): 472–500.
- FERNANDEZ, R.; FOGLI, A. e OLIVETTI, C. (2004). Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics. *Quarterly Journal of Economics*, 119(4): 1249–99.
- FISCHBACHER, U.; FONG, C.; FEHR, E. (2003). *Fairness and the Power of Competition*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper n° 133.
- FISHBURN, P.C. (1988). *Nonlinear Preference and Utility Theory*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- FISKE, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: framework for a unified theory of social relations. *Psychological review*, 99 (4): 689-723.
- FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G. (1999). Hedonic adaptation. In D. Kahneman, E. Diener e N. Schwarz (eds). *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G. e O'DONOGHUE, T. (2002). Time discounting and time preference: a critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2): 351–401.
- FREY, B.; OBERHOLZER-GEE, F. (1997). The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out. *American Economic Review*, 87(4): 746–55.
- FREY, B.; GOETTE, L. (1999). Does Pay Motivate Volunteers? Mimeo, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.

- FREY, B.; JEGEN, R. (2001). Motivation Crowding Theory. *Journal of Economic Surveys*, 15(5): 589-611
- FRIEDMAN, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago and London: University of Chicago Press.
- FRIEDMAN, D. (1991). Evolutionary Games in Economics. *Econometrica*, 59: 637-666
- GÄCHTER, S.; DUFWENBERG, M.; HENNIG-SCHMIDT, H. (2011). The framing of games and the psychology of play. *Games and Economic Behavior*, 73: 459–478.
- GÄCHTER, S.; SCHULZ, J. (2016). Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies. *Nature*, 531: 496–499.
- GEORGE, J. F.; DUFFY, K.; & AHUJA, M. (2000). Countering the anchoring and adjustment bias with decision support systems. *Decision Support Systems*, 29 (2), 195–206.
- GINTIS, H. (2001). The Contribution of Game Theory to Experimental Design in the Behavioral Sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, 24(3): 411-12.
- (2007). A framework for the unification of the behavioral sciences. *Behavioral and Brain sciences*, 30: 1–61.
- GNEEZY, U.; RUSTICHINI, A. (2000a). Pay Enough or Don't Pay At All. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 791–810.
- (2000b). A Fine is a Price. *Journal of Legal Studies*, 29(1): 1-18.
- GNEEZY, U.; MEIER, S.; REY-BIEL, P. (2011). When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 25 (4): 191–209.
- GRANOVETTER, M. (1992). Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), pp. 3-11.
- (2007). Ação Econômica e Estrutura Social: o Problema da Imersão. *RAE-eletrônica*, 6(1).
- GRIFFITHS, P. E. (1998). Emotions. In BECHTEL, W.; GRAHAM, G. (Eds.). *A Companion to Cognitive Science*. Oxford: Blackwell.
- HARRISON, G. W.; LIST, J. A. (2004). Field Experiments. *Journal of Economic Literature*, 42(4): 1009-1055.

- HART, C. (2013). *High Price: A Neuroscientist's Journey of Self-Discovery That Challenges Everything You Know about Drugs and Society*. New York: Harper Perennial.
- HANNA, J. (2015). Libertarian Paternalism, Manipulation, and the Shaping of Preferences. *Social Theory and Practice*, 41 (4): 618-643.
- HARSANYI, J. (1953). Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theory of Risk-Taking. *Journal of Political Economy*, 61: 434–5.
- (1977). Rule Utilitarianism and Decision Theory. *Erkenntnis*, 11: 25–53.
- (1982). Morality and the Theory of Rational Behaviour. In SEN, A.; WILLIAMS, B. (eds.). *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HAUSMAN, D. (2007). Introduction. In: HAUSMAN, Daniel (Ed.). *The philosophy of economics: an anthology*. New York: Cambridge University Press.
- (2005a). Sympathy, Commitment, and Preference. *Economics and Philosophy*, 21: 33–50.
- (2005b). Testing Game Theory. *Journal of Economic Methodology*, 12: 211–23.
- (2006a). Valuing Health. *Philosophy and Public Affairs*, 34: 246–74.
- (2006b). Consequentialism, and Preference Formation in Economics and Game Theory. *Philosophy*, 59 (Supplement): 111–29.
- (2008). Fairness and Social Norms. *Philosophy of Science*, 75(5): 850–60.
- (2009). Rational Preference and Evaluation. *Occasion: Interdisciplinary Studies in the Humanities*, 1: 1-14.
- (2010). Valuing Health: A New Proposal. *Health Economics*, 19: 280–96.
- (2011). Mistakes about Preferences in the Social Sciences. *Philosophy of the Social Sciences*, 41: 3–25.
- (2012). *Preference, value, choice, and welfare*. New York: Cambridge University Press.
- (2013). A reply to Lehtinen, Teschl and Pattanaik. *Journal of Economic Methodology*, 20 (2): 219-223.
- HAUSMAN, D. M.; MCPHERSON, M. S. (1994). Economics, Rationality and Ethics. In: HAUSMAN, Daniel (Ed.). *The Philosophy of Economics*. 2nd ed. New York: Cambridge University Press.

- (2006). *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*. New York: Cambridge University Press.
- (2009). Preference Satisfaction and Welfare Economics. *Economics and Philosophy*, 25: 1–25.
- HEATHWOOD, C. (2005). The Problem of Defective Desires. *Australasian Journal of Philosophy*, 83: 487–504.
- HECHTER, M. (1994). The Role of Values in Rational Choice Theory. *Rationality and Society*, 6(3): 318–333.
- HENRICH, J.; BOYD, R. (2001). Why people punish defectors: Weak conformist transmission can stabilize costly enforcement of norms in cooperative dilemmas. *Journal of Theoretical Biology*, 208: 79–89.
- HENRICH, J.; BOYD, R.; BOWLES, S.; CAMERER, C.; FEHR, E.; GINTIS, H.; MCELREATH, R. (2001). In search of Homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2): 73–78.
- HENRICH, J.; BOYD, R.; BOWLES, S.; CAMERER, C.; FEHR, E.; GINTIS, H.; MCELREATH, R.; ALVARD, M.; BARR, A.; ENSMINGER, J.; et al (2005). In Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6): 795–815.
- HENRICH, J.; MCELREATH, R.; BARR, A.; ENSMINGER, J.; BARRETT, C.; BOLYANATZ, A.; CARDENAS, J.C.; GURVEN, M.; GWAKO, E.; HENRICH, N.; et al. (2006). Costly Punishment across Human Societies. *Science*, 312: 1767–70.
- HENRICH, J.; ENSMINGER, J.; MCELREATH, R.; BARR, A.; BARRET, C.; BOLYNATZ, A.; CARDENAS, J.C.; GURVEN, M.; GWAKO, E.; HENRICH, N.; LESOGOROL, C.; MARLOWE, F.; TRACER, D.; ZIKER, J. (2010). Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment. *Science*, 327: 1480–1484.
- HIGGINS, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133–168). New York: Guilford Press.

- HINSZ, V. B., KALNBACH, L. R. & LORENTZ, N. R. (1997). Using judgmental anchors to establish challenging self-set goals without jeopardizing commitment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71 (3): 287–308.
- HODGSON, G.M. (2007a). Institutions and Individuals: Interaction and Evolution. *Organization Studies*, 28(1): 95-116.
- (2012). On the Limits of Rational Choice Theory. *Economic Thought*, 1: 94-108.
- HOFF, K.; PANDEY, P. (2006). Discrimination, social identity, and durable inequalities. *American Economic Review*, 96(2): 206–11.
- (2011). Making up people: experimental evidence on identity and development from caste India, mimeo, *World Bank*.
- HOFFMAN, E.; SHACHAT, K.; SMITH, V. (1994). Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 7: 346–80.
- HOFFMAN, E.; MCCABE, K.; SMITH, V. (1996). Social distance and other-regarding behavior in dictator games. *American Economic Review*, 86 (3): 653–60.
- HOSSAIN, T.; LIST, J. (2012). The behavioralist visits the factory: Increasing productivity using simple framing manipulations. *Management Science*, 58: 2151-2167.
- HSEE, C.K. (1996). The evaluability hypothesis: an explanation for preference reversals between joint and separate evaluations of alternatives. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3): 247–57.
- HUME, D. (2009). *Tratado da natureza humana: uma tentativa de introduzir o método experimental de raciocínio nos assuntos morais*. São Paulo: Editora Unesp.
- HUNT, E.K.; LAUTZENHEISER, M. (2013). *História Do Pensamento Econômico*. 3. ed. São Paulo: Elsevier.
- ISAAC, R.; MATHIEU, D.; ZAJAC, E. (1991). Institutional Framing and Perceptions of Fairness. *Constitutional Political Economy*, 2(3): 329–370.
- JOHNSON, E.J.; GOLDSTEIN, D. (2003). Do default save lives? *Science*, 302: 1338-39.
- KAHNEMAN, D. (1992). Reference points, anchors, norms and mixed feelings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51: 296–312.
- (1994). New Challenges to the Rationality Assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(1): 18-36.

- (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449.
- (2011). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva Ltda.
- KAHNEMAN, D.; FREDERICK, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich; D. Griffin & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and Biases* (pp. 49–81). New York: Cambridge University Press.
- KAHNEMAN, D.; KNETSCH, J.; THALER, R. (1986). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *American Economic Review*, 76: 728-741.
- (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 193–206.
- KAHNEMAN D.; KRUEGER A.B.; SCHKADE D.; SCHWARZ N.; STONE A.A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science*, 312 (5782):1908-10.
- KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2): 263-291.
- (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, New Series, Vol. 211, N. 4481, pp. 453-458
- (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39 (4): 341–350.
- KAHNEMAN, D.; WAKKER, P.; SARIN, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *Quarterly Journal of Economics*, 112: 375–405.
- KAPTEYN, A.; WANSBEEK, T.; BUYZE, J. (1980). The Dynamics of Preference Formation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1: 123–57.
- KOHLBERG, E. & MERTENS, J-F. (1986). On the Strategic Stability of Equilibria. *Econometrica*, 54 (5): 1003-1037.
- KREPS, D. (1997). Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives. *American Economic Review*, 87(2): 359-364
- LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, n. 112, p. 443-477, May 1997.
- LeBOEUF, R.A.; SHAFIR, E.; BAYUK, J.B. (2010). The conflicting choices of alternating selves. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 111(1): 48–61.

- LEIBBRANDT, A.; GNEEZY, U.; LIST, J. (2013). Rise and fall of competitiveness in individualistic and collectivistic societies. *PNAS*, 110(23): 9305-9308.
- LEIBENSTEIN, H. (1950). Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64: 183–207.
- LEVIN, I. P.; GAETH, G. J. (1988). Framing of attribute information before and after consuming the product. *Journal of Consumer Research*, 15: 374-378.
- LEWINSOHN S.; MANO, H. (1993). Multiattribute choice and affect: the influence of naturally occurring and manipulated moods on choice processes. *Journal of Behaviour and Decision Making*, 6: 33-51.
- LICHTENSTEIN, S.; SLOVIC, P. (1971). Reversals of preference between bids and choices in gambling situations. *Journal of Experimental Psychology*, 89: 46–55.
- (2006). *The Construction of Preference*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LIST, J. A. (2006). The Behavioralist Meets the Market: Measuring Social Preferences and Reputation Effects in Actual Transactions. *Journal of Political Economy*, 114(1): 1-37.
- LOEWENSTEIN, G. (1987). Anticipation and the valuation of delayed consumption. *Economic Journal*, 97: 666-684.
- (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, pp. 272–292.
- LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. (1988). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107: 573-597.
- LOEWENSTEIN, G.; WEBER, E.U.; HSEE, C.K.; WELCH, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127: 267–286.
- LOEWENSTEIN, G.; UBEL, P. A. (2008). Hedonic adaptation and the role of decision and experience utility in public policy. *Journal of Public Economics*, 92: 1795–810.
- MADRIAN, B.C.; SHEA, D.F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4): 1149-87.

- MANSKI, C. F. (2000). Economic Analysis of Social Interactions. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3): 115-136.
- MARCH, J. (1994). *A Primer on Decision Making*. New York: Free Press.
- MARCH, J. G., & OLSEN, J. (2006). "The Logic of Appropriateness." In *The Oxford Handbook of Public Policy*, edited by Michael Moran, Martin Rein and Robert Goodin, pp. 689-708. Oxford: Oxford University Press.
- MAZAR, N.; AMIR, O.; ARIELY, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45: 633-644.
- McPHERSON, M.S. (1984). On Schelling, Hirschman and Sen: Revising the concept of the self. *Partisan Review*, 51(2): 236-247.
- MEIER, S. (2007). A survey on economic theories and field evidence on pro-social behavior. In Frey, B.; Stutzer, S.A. (Eds.). *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field*. Cambridge: MIT Press.
- MILLER, R.; PERLMAN, D.; BREHM, S. (2006). *Intimate Relationships*. New York: McGraw-Hill.
- MILL, J. S. (1859/1975). *On Liberty*. Toronto: W. W. Norton.
- MYERS, D. G. (2014). *Psicologia social*. Porto Alegre: AMGH.
- NICHOLAS, A. (2012). Fairness as a constraint on reciprocity: Playing simultaneously as dictator and trustee. *Journal of Socio-Economics*, 41(2): 211–221.
- NISBETT, R. & MASUDA, T. (2003). Culture and point of view. *PNAS*, 100: 11163-11170.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- NOVEMSKY, N.; KAHNEMAN, D. (2005). The Boundaries of Loss Aversion. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLII, pp. 119–128.
- NUSSBAUM, M. (1988). Nature, Function and Capability: Aristotle on Political Distribution. *Oxford Studies in Ancient Philosophy*, 6: 145-184.
- (1999). *Sex and Social Justice*. Oxford: Oxford University Press.
- (2001). Adaptive Preferences and Women's Options. *Economics and Philosophy*, 17: 67-88.

- PARFIT, D. (1984). *Reasons and Persons*. Oxford: Oxford University Press.
- PETTIT, P. (2006). Preference, Deliberation and Satisfaction. *Royal Institute of Philosophy Supplement*, 59: 131-154.
- PLOUS, S. (1993). *The Psychology of Judgment and Decision Making*. New York: McGraw-Hill.
- POLANYI, K. (1957). *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- POLLAK, R. A. (1976). Interdependent Preferences. *American Economic Review*, 66(3): 309-320.
- (1977). Price dependent preferences. *American Economic Review*, 67: 64–75.
- (1978). Endogenous tastes in demand and welfare analysis. *American Economic Review*, 68: 374–79.
- RABIN, M. (2004). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. In: CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (Eds.) *Advances of Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- RAUHUT, H.; WINTER, F. (2010). A sociological perspective on measuring social norms by means of strategy method experiments. *Social Science Research*, 39(6): 1181–1194.
- REDELMEIER, D.; ROZIN, P.; & KAHNEMAN, D. (1993). Understanding patients' decisions: Cognitive and emotional perspectives. *Journal of the American Medical Association*, 270: 72–76.
- REISS, S. (2005). Extrinsic and intrinsic motivation at 30: unresolved scientific issues. *Behavior Analyst*, 28: 1–14.
- ROLAND, G. (2004). Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions. *Studies in Comparative International Development*, 38(4): 109-131.
- ROSS, L.; NISBETT, R. (1991). *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*. Philadelphia: Temple University Press.
- ROSS, L.; WARD, A. (1996). Naive realism in everyday life: implications for social conflict and misunderstanding. In: REED, E.; TURIEL, E.; BROWN, T. (Eds.). *Values and Knowledge*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

- ROTH, A.; PRASNIKAR, V.; FUJIWARA, M.; ZAMIR, S. (1991). Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study. *American Economic Review*, 81(5): 1068- 95.
- ROTH, A. 1995. Bargaining Experiments. In: KAGEL, J.; ROTH, A. (Eds.) *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- RUBINSTEIN, A. (1991). Comments on the Interpretation of Game Theory. *Econometrica*, 59(4): 909-924.
- SACKS, D. W.; STEVENSON, B; WOLFERS, J. (2010). Subjective well-being, income, economic development and growth. *NBER Working Paper* n° 16441.
- SAMUELSON, P. (1937). A note on measurement of utility. *The Review of Social Studies*, 2: 155-161.
- SAMUELSON, P. (1938). A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, 5(17): 61-71.
- SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1: 7-59.
- SANDEL, M. (2013). Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-engage with Political Philosophy. *Journal of Economic Perspectives*, 27(4): 121–140.
- SATZ, D.; FEREJOHN, J. (1994). Rational Choice and Social Theory. *Journal of Philosophy*, 91(2): 71-87.
- SAVAGE, L. (1954). *The Foundations of Statistics*. Nova York: Dover, 1972.
- SCHKADE, D.A.; KAHNEMAN, D. (1998). Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction. *Psychological Science*, 9(5): 340-346.
- SCHOTTER, A. (2009). *Microeconomics: A modern approach*. Mason, OH: South Western.
- SCHWARTZ, B. (2005). *The paradox of choice: why more is less*. New York: Harper Perennial.
- SCITOVSKY, T. (1976). *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*. Oxford: Oxford University Press, 1992.

- SELTEN, R. (1991). Evolution, Learning, and Economic Behavior. *Games Economic Behavior*, 3: 3-24.
- SEN, A. K. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco: Holden-Day.
- (1971). Choice Functions and Revealed Preference. *Review of Economic Studies*, 38: 307–17.
- (1973). Behaviour and the Concept of Preference. *Economica*, 40: 241–59.
- (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6: 317-44.
- (1980). Equality of what? In: McMURRIN, S. (ed.). *Tanner Lectures on Human Values*. v. I. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- (1982). *Choice, Welfare, and Measurement*. Oxford: Blackwell.
- (1985a). Goals, Commitment, and Identity. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 1(2): 341-355.
- (1985b). Rationality and Uncertainty. *Theory and Decision*, 18: 109–27.
- (1985c). Well-Being, agency, and freedom: the Dewey Lectures 1984. *Journal of Philosophy*, 82: 169-221.
- (1985d). *Commodities and Capabilities*. Oxford: Elsevier Science Publishers.
- (1990). Gender and Cooperative Conflicts. In Tinker (ed.). *Persistent Inequalities*. Oxford: Oxford University Press
- (1992). *Inequality Reexamined*. Harvard University Press.
- (1993a). Internal consistency of choice. *Econometrica*, 61: 495–521.
- (1993b). Capability and Well-Being. In Nussbaum, M. & Sen, A. (eds). *The Quality of Life*. Oxford: Oxford University Press.
- (1994). The Formulation of Rational Choice. *American Economic Review*, 84 (2): 385-390.
- (1995). Rationality and social choice. *American Economic Review*, 85: 1-24.
- (1997). Maximization and the Act of Choice. *Econometrica*, 65 (4): 745-779.
- (1999a). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- (1999b). *Sobre ética e economia*. São Paulo: Companhia das Letras.
- (2001). Symposium on Amartya Sen's philosophy: 4 Reply. *Economics and Philosophy*, 17: 51-66.

- (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (2009). *The Idea of Justice*. Penguin: Allen Lane.
- SLOW, A. (1998). Differential Fecundity, Markets, and Gender Roles. *Journal of Political Economy*, 106 (2): 334-354.
- SLIWKA, D. (2007). Trust as a Signal of a Social Norm and the Hidden Costs of Incentive Schemes. *American Economic Review*, 97(3): 999-1012.
- SMITH, V. L. (1962). An experimental study of competitive market behavior. *Journal of Political Economy*, 70: 111–137.
- (1994). Economics in the Laboratory. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1): 113-131.
- SRIPADA, C.S.; STICH, S. (2004). “Evolution, Culture and the Irrationality of Emotions,” in EVANS, D.; CRUSE, P. (Eds.). *Emotion, Evolution and Rationality*. Oxford: Oxford University Press.
- STANOVICH, K. E., & WEST, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23: 645-665
- STARMER, C. (2000). Developments of non-expected utility theory – the hunt for a descriptive theory of choice under risk. *Journal of Economic Literature*, 37: 332–82.
- STEWART, F. (2001). Book Review “Women and Human Development: The Capabilities Approach, by Martha Nussbaum”. *Journal of International Development*, 13(8): 1191-1192.
- STIGLER, G.J.; BECKER, G.S. (1977). De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, 67: 76–90.
- STRACK, F., & MUSSWEILER, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73 (3): 437–446.
- SUGDEN, R. (2006). What We Desire, What We Have Reason to Desire, Whatever We Might Desire:
Mill and Sen on the Value of Opportunity. *Utilitas*, 18(1): 33-51.

- SUNSTEIN, C. (1991). Preferences and Politics. *Philosophy and Public Affairs*, 20 (1): 3-34.
- (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37 (4): 583-588
- SUNSTEIN, C.; KAHNEMAN, D.; & SCHKADE, D. (1998). Assessing punitive damages (with notes on cognition and valuation in law). *The Yale Law Journal*, 107 (7): 2071–2153.
- SUNSTEIN, C.; THALER, R. (2003a). Libertarian Paternalism is not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70(4): 1159-86.
- (2003b). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93: 175–179.
- (2005). Libertarian Paternalism. In C. Sunstein. *Laws of Fear: Beyond the Precautionary Principle*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2008). *Nudge: Improving Decisions on Health, Wealth and Happiness*. New Haven: Yale University Press.
- SUTTER, M.; HAIGNER, S.; KOCHER, M. (2010). Choosing the Carrot or the Stick? Endogenous Institutional Choice in Social Dilemma Situations. *Review of Economic Studies*, 77(4): 1540-1566.
- TABELLINI, G. (2008). The Scope of Cooperation: Values and Incentives. *Quarterly Journal of Economics*, 123(3): 905–50.
- THALER, R. (1991). The psychology of choice and the assumptions of economics. In: *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.
- (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(1): 133-141.
- THALER, R.; BENARTZI, S. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110: 73-92.
- (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioural Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112: 164–187.
- TISDELL, C.A. (1983). Dissent from Value, Preference and Choice Theory in Economics. *International Journal of Social Economy*, 10(2): 32-43.
- TITMUSS, R. M. (1971). *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon Books.

- TOMER, J. F. (1996). Good habits and bad habits: A new age socio-economic model of preference formation. *The Journal of Socio-Economics*, 25(6): 619-638.
- THOMPSON, E. P. (1963). *The Making of the English Working Class*. London: Penguin.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-31.
- (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211 (4481): 453–58.
- (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(4): 251-278.
- TURNER, J.C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior. In E. J. Lawler (Ed.). *Advances in group processes* (Vol. 2, pp. 77–121). Greenwich, CT: JAI Press.
- VANBERG, V. (2012). Rational Choice, Preferences Over Actions and Rule-Following Behavior. In *Philosophy of Economics*. Amsterdam: Elsevier.
- VEBLEN, T. (1899 [1992]). *The theory of the leisure class*, in *Collected Works of Thorstein Veblen*, Routledge.
- VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. (1944). *The theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1953.
- VON WEIZSACKER, C.C. (1971). Notes on endogenous change of tastes. *Journal of Economic Theory*, 3: 345–372.
- VOHS, K. D.; MEAD, N. L. & GOODE, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314: 1154-1156.
- WHYTE, G., & SEBENIUS, J. K. (1997). The effect of multiple anchors on anchoring in individual and group judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69(1): 75-85.
- WILKINSON, T.M. (2013). Nudging and Manipulation. *Political Studies*, 61(2): 341–355.
- WOODBURN, J. (1982). Egalitarian Societies. *Man*, 17: 431–51.
- WRONG, D. H. (1961). The oversocialized conception of man in modern sociology. *American Sociological Review*, 26: 183-193.
- YUENGERT, A. M. (2006). Model selection and multiple research goals: The case of rational addiction. *Journal of Economic Methodology*, 13 (1): 77-96.

ZAJONC, R.B. (2001). Mere Exposure: A Gateway to the Subliminal. *Current Directions in Psychological Science*, 10(6): 224-228.